



MARSHBERRY

LEARN. IMPROVE. REALIZE.

Verzekeringsdistributie in Europa

2025 MARKET REPORT

ALLE ACTUELE GEGEVENS EN TRENDS VAN DE EUROPESE INTERMEDIAIRE MARKT OP EEN RIJ | VIJF CRUCIALE VRAGEN EN ANTWOORDEN OVER DE TOEKOMST VAN HET INTERMEDIAR | DE RANGLIJST VAN DE 20 GROOTSTE INTERMEDIAIRE BEDRIJVEN IN EUROPA

“Ons doel is om bedrijven in de
verzekeringsdistributie **te helpen**
strategische paden uit te
stippelen naar een toekomst
boordevol kansen.”

~John Wepler, MarshBerry Chairman & CEO



Van Nationaal naar Internationaal

MarshBerry presenteert met trots het tweede jaarlijkse marktrapport over het Europese verzekeringsintermediair. Dit diepgaande rapport biedt onmisbare inzichten in de belangrijkste trends, bevat de Top 20 van grootste intermediairbedrijven in Europa en beantwoordt vijf belangrijke vragen over de toekomst van de sector.

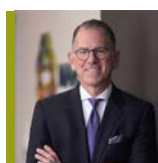
Intermediair niet langer lokaal

Het landschap van verzekeringsintermediairs ondergaat een ingrijpende transformatie. Wat ooit een gefragmenteerde en lokaal gerichte sector was, verandert nu in hoog tempo naar een meer internationale en geconsolideerde structuur. Het tijdperk waarin verzekeringsintermediairs strikt lokale spelers waren, behoort tot het verleden. Nog nooit hebben zoveel intermediairbedrijven de mogelijkheden van fusies en overnames (M&A) over de landsgrenzen onderzocht. Bedrijven uit het Verenigd Koninkrijk breiden uit naar het vasteland van Europa, grote Amerikaanse makelaars drukken hun stempel op de sector, en ook onze eigen nationale kampioenen wagen de stap naar het buitenland. Private equity (PE) en door PE gefinancierde kopers zijn de drijvende kracht achter deze groei, goed voor meer dan 60% van de deals in de Benelux.

Stippel uw strategische koers uit

Wat de toekomst exact zal brengen, weet niemand. Zal de economische groei aanhouden? Zullen de premies stabiliseren of juist dalen? En wat zijn de gevolgen van AI voor onze sector? Eén ding is zeker: over vijf jaar zal de intermediairsmarkt er totaal anders uitzien. Een groter aandeel van het marktvolume zal geconcentreerd zijn bij een paar toonaangevende spelers, en technologie zal veel van de veranderingen aandrijven. Als succesvolle ondernemer in deze sector kun je je ogen niet sluiten voor de ingrijpende transformatie. Het is essentieel om nu na te denken over hoe je hiermee omgaat. Dit is het moment om je strategische opties te beoordelen en je voor te bereiden op wat er komen gaat.

Graag gaan
we met je
in gesprek.



John M. Wepler
MarshBerry Chairman & CEO
+1 440 392 6572
John.Wepler@MarshBerry.com



Michel Schaft
Managing Director
+31 20 218 78 01
Michel.Schaft@MarshBerry.com



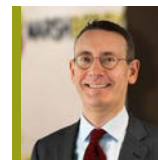
Armand Hoftijzer
Managing Director
+31 6 55 89 31 72
Armand.Hoftijzer@MarshBerry.com



Marcel van Dijk
Director
+31 6 22 51 34 06
Marcel.vanDijk@MarshBerry.com



Olly Laughton-Scott
Managing Director
+44 (0)20 7444 4392
Olly.Laughton-Scott@MarshBerry.com



John Nisbet
Managing Director
+44 (0)20 7444 4398
John.Nisbet@MarshBerry.com



Inhoudsopgave

05

Executive Summary

06

Monitor van de Europese
verzekeringsindustrie

16

Monitor van het Europese
verzekeringsintermediair

30

Top 20 Europese
verzekeringsintermediairs

54

Vijf cruciale vragen over de toekomst
van het verzekeringintermediair

74

Appendix I

79

Appendix II



Executive Summary

€1.527 mld.

aan premievolume in EU
27 + CH, IS, LI, NO en UK

31%

van alle geboekte premies
via het intermediair

Een record in M&A

in heel Europa, waarbij
door private equity
gefinancierde kopers
verantwoordelijk zijn voor
meer dan 60% van de deals

€1 mld.

Marsh & McLennan,
Willis Towers Watson,
Aon, Arthur J. Gallagher,
Howden Group en The
Ardonagh Group voeren de
Top 20 in Europa aan, met
elk een omzet van meer
dan €1 miljard.

De Europese verzekeringsmarkt (EU 27, plus Zwitserland, IJsland, Liechtenstein, Noorwegen en het Verenigd Koninkrijk) is de op één na grootste ter wereld, met een totaal premievolume van €1.527 miljard.

Intermediaire kanalen spelen een cruciale rol in de distributie van verzekeringsproducten naar Europese huishoudens en bedrijven. Het aandeel van onafhankelijke verzekeringsintermediairs (die niet verbonden zijn aan een verzekeraar) in het totale Europese premievolume bedraagt 31%.

Onafhankelijke intermediairbedrijven winnen steeds meer marktaandeel ten opzichte van gebonden agenten, bankverzekeraars en directe distributiekkanalen. Deze groei is zichtbaar in zowel de complexe als eenvoudige risicosegmenten.

Intermediairbedrijven van hoge kwaliteit blijven heel aantrekkelijk voor investeerders. De waarde van private equity investeringen in verzekeringsintermediairs steeg in 2024 tot recordhoogte en de verwachting is dat 2025 deze mijlpaal overtreft.

Een groeiend aantal Europese intermediairbedrijven omarmen buy-and-build-strategieën en vele kijken naar grensoverschrijdende M&A-kansen. Deze trend jaagt bedrijfswaarderingen op. De gemiddelde financiële waardering voor verzekeringsintermediairs is de afgelopen 15 jaar meer dan verdubbeld.

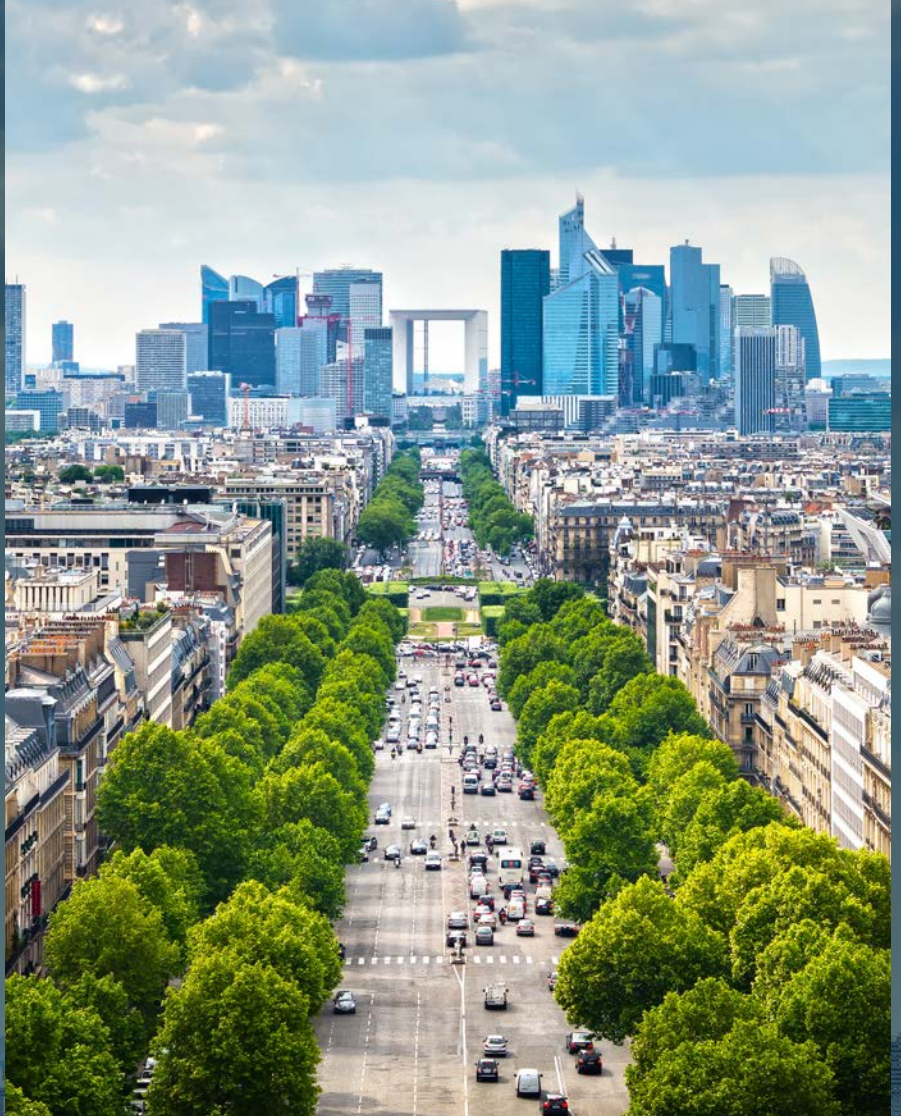
Internationale intermediairs veranderen de sector en zijn niet meer weg te denken. Om deze verschuiving in beeld te brengen, roept MarshBerry een nieuwe traditie in het leven met de jaarlijkse Top 20 van de grootste verzekeringsintermediairs in Europa. De gecombineerde omzet van deze top-20-intermediairbedrijven is al meer dan €18 miljard en de grootste spelers worden alsmaar groter.

Marsh & McLennan, Willis Towers Watson en Aon vormen de bekende Top 3. Maar er is een nieuwe golf van marktuitedagers met agressieve consolidatiestrategieën in opkomst. Onder de hardst groeiende makelaars in Europa bevinden zich grote Engelse spelers als Howden Broking Group, The Ardonagh Group en PIB Group, naast de Duitse GGW Group, het Franse Diot-Siaci en het Zweedse Soderberg & Partners.

01

**Monitor van de Europese
verzekeringsindustrie**





De Europese verzekeringsmarkt, de op één na grootste ter wereld, is een dynamisch en divers landschap. Dankzij de groeiende vraag naar levensverzekeringen en hogere premies in het schadeverzekeringssegment, blijft de markt gestaag groeien.

Er is een duidelijke trend zichtbaar richting meer internationalisering, vooral door fusies, overnames en de uitbreiding van grote spelers naar meerdere Europese landen. Het zijn vooral de verzekeringsintermediairs die hierin het voortouw nemen en een steeds dominantere rol naar zich toe trekken.



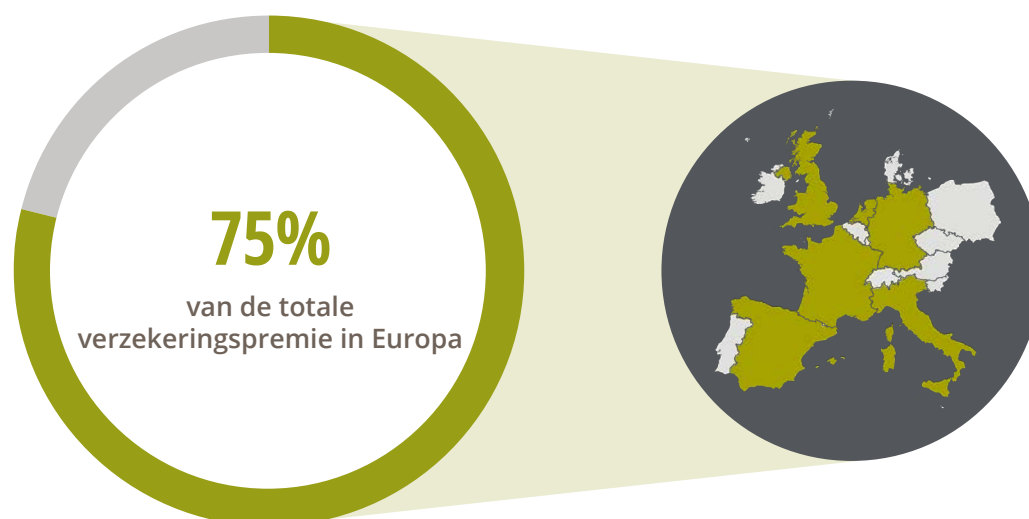
Kerncijfers van de Europese verzekeringsindustrie

Europa telt 51 erkende landen en meer dan 740 miljoen inwoners. Het is de op één na grootste verzekeringsmarkt ter wereld en realiseert bijna een derde van de wereldwijd geboekte premies. Van alle internationaal actieve verzekeringsgroepen heeft rond een derde het hoofdkantoor in Europa. En Europa is de wereldleider op het gebied van herverzekeringen met nagenoeg de helft van de wereldwijde business.

Het continent is een combinatie van Europese Unie (EU) landen en landen die geen lid zijn, elk met hun eigen structuren en dynamiek. De verzekeringsmarkt van de 27 EU-landen, samen met het Verenigd Koninkrijk (VK), Zwitserland, Noorwegen, IJsland en Liechtenstein¹, genereren €1.527 mld. aan bruto verzekeringspremies. In het Engels uitgedrukt als Gross Written Premiums (GWP). Dit komt neer op ongeveer €2.900 per hoofd en vertegenwoordigt 8,9% van het gezamenlijke bruto binnenlands product (BBP) van deze landen.

Met een penetratiegraad (premies uitgedrukt in BBP) van 8,9%, zit de Europese verzekeringsmarkt tussen de VS (12%) en Japan (7%) in. De zes grootste Europese economieën – Duitsland, Frankrijk, VK, Italië, Spanje en Nederland – domineren de statistieken. Gezamenlijk vertegenwoordigt deze top 6 65% van de Europese bevolking, 70% van het BBP en 75% van de totaal geboekte brutopremie.

Levensverzekeringen genereren de meeste Europese verzekeringspremies, namelijk 53% (€817 mld.). Schadeverzekeringen dragen de resterende 47% (€710 mld.) bij. De verzekeringsindustrie neemt als grootste institutionele investeerder een belangrijke positie in de Europese economie in.



1. In alfabetische volgorde, omvat de in dit rapport bestudeerde Europese markt de volgende landen: België (BE), Bulgarije (BG), Cyprus (CY), Denemarken (DK), Duitsland (DE), Estland (EE), Finland (FI), Frankrijk (FR), Griekenland (GR), Hongarije (HU), Ierland (IE), IJsland (IS), Italië (IT), Kroatië (HR), Letland (LV), Liechtenstein (LI), Litouwen (LT), Luxemburg (LU), Malta (MT), Nederland (NL), Noorwegen (NO), Oostenrijk (AT), Polen (PL), Portugal (PT), Roemenië (RO), Slovenië (SI), Slowakije (SK), Spanje (ES), Tsjechië (CZ), het Verenigd Koninkrijk (UK), Zweden (SE) en Zwitserland (CH). Waar in de rest van dit rapport verwezen wordt naar de Europese markt, gaat het uitsluitend om deze landen...

Figuur 1.1:

Europese Marktpremie

Bruto verzekeringspremie in € miljarden,
EU 27 + CH, IS, LI, NO en VK



Bron: SwissRe (UK, FR, IT, DE, ES, SE, DK, CH, FI, LU, IE, BE, NO, NL, PT, AT, GR). EIOPA (BG, HR, CY, EE, IS, LV, LI, LT, MT, RO, SK, SI)



Sterke groei in de Europese verzekeringsindustrie

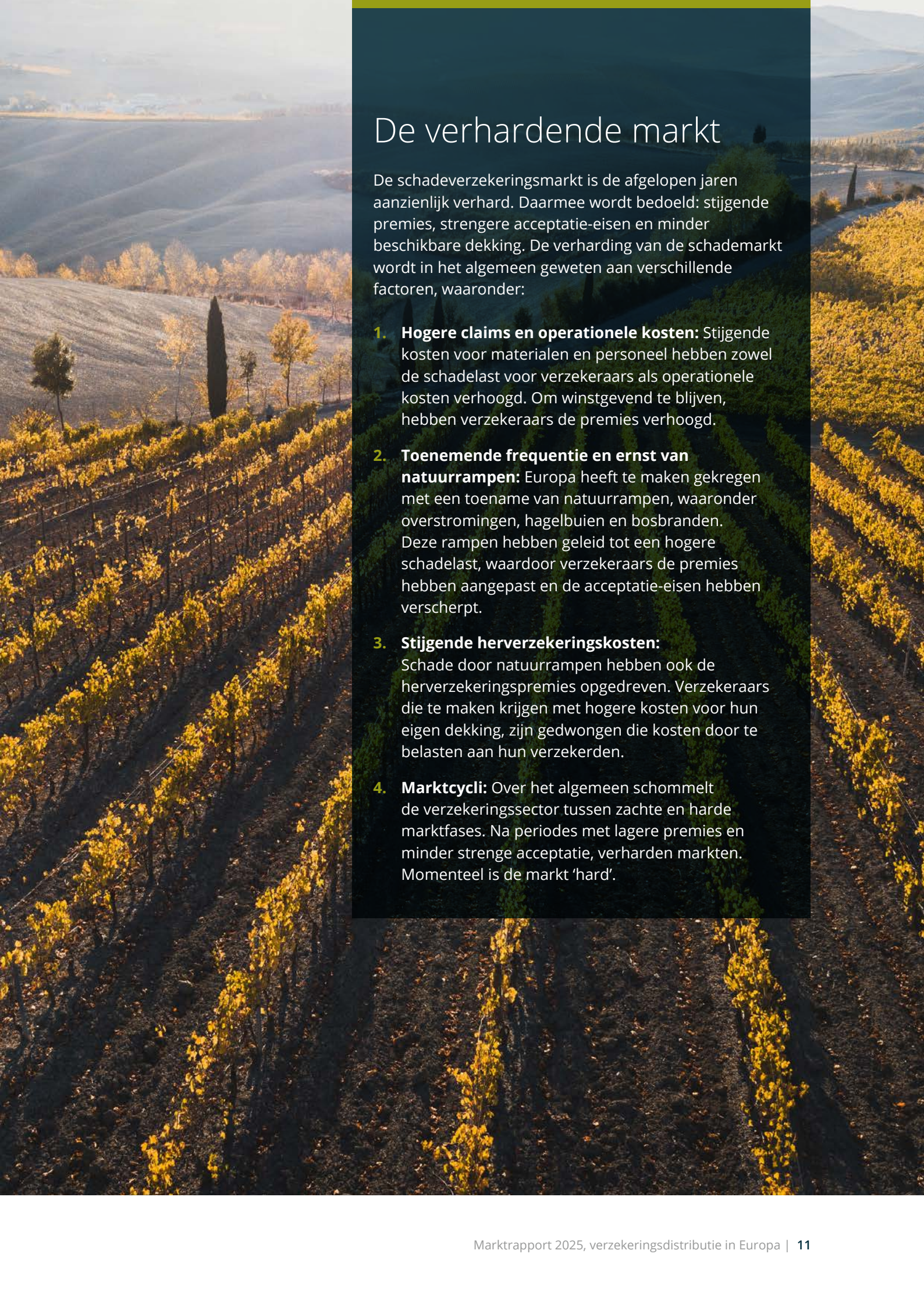
Sinds 2017 is de Europese verzekeringsindustrie jaarlijks gemiddeld gegroeid met 3,7%. 2020 vormde de uitzondering als gevolg van de pandemie. In 2023 groeide het totale premievolume in de Europese markten met 4,6%. Volgens de recentste calculatie van SwissRe bedroeg de premiegroei over 2024 2,7%.

Deze stijging in Europese premies zal waarschijnlijk de komende drie jaar doorzetten, zij het iets langzamer met ongeveer 2% per jaar. Deze consistente stijging wordt aangewakkerd door inflatie, hogere rentes, groeiende economieën, stijgende besteedbare inkomens, deregulering (verschuiving van overheidsregelingen naar particuliere verzekeringsmodellen), vergrijzing en steeds grotere blootstelling aan risico's en onzekerheden. Voorspellingen worden omgeven door onzekerheid: verschillende landen binnen de Europese markt steunen af op een recessie. Mogelijke tegenwind door handelsspanningen, politieke instabiliteit of escalatie van geopolitieke conflicten kunnen de Europese economie doen omslaan in een recessie.

Europese verzekeringspremies zullen de komende drie jaar gestaag stijgen met naar verwachting 2% per jaar.

Jarenlang heeft de Europese levensverzekeringssector geworsteld met groei als gevolg van verouderde businessmodellen. De concurrentiekracht ten opzichte van banken en vermogensbeheerders werd hierdoor gehinderd. Maar de Europese levensverzekeringsmarkt veert op, met een premiestijging van 2,6% in 2023. Deze groei is met name te danken aan de rentestijgingen van de afgelopen jaren, van 0% midden 2022 naar 4,5% midden 2024. Levensverzekeringen werden door de rentestijgingen, naast de geboden bescherming, ook weer aantrekkelijker als investering.

De schademarkt beleefde een premiestijging van 7,1% in 2023. Sinds de pandemie heeft inflatie een grote rol gespeeld in het opdrijven van premies. De inflatie in de eurozone bereikte het hoogste punt ooit met 10,6% in oktober 2022. Met name in motorrijtuigen en property heeft inflatie de schadelast opgedreven. Dat leidde dan weer tot hogere premies, de zogenaamde 'harde markt'. Naast inflatie hebben natuurrampen, cyberaanvallen, angst voor pandemieën en andere opkomende risico's bij bedrijven en particulieren het besef vergroot dat schadeverzekeringen belangrijk zijn. De verwachting is wel dat de grootste premiestijgingen nu achter ons liggen. De verzekeringspremies voor zakelijke risico's in Europa zijn in het vierde kwartaal van 2024 zelfs al gemiddeld met 2% gedaald. Het is de eerste daling sinds een groot aantal jaren.



De verhardende markt

De schadeverzekeringsmarkt is de afgelopen jaren aanzienlijk verhard. Daarmee wordt bedoeld: stijgende premies, strengere acceptatie-eisen en minder beschikbare dekking. De verharding van de schademarkt wordt in het algemeen geweten aan verschillende factoren, waaronder:

- 1. Hogere claims en operationele kosten:** Stijgende kosten voor materialen en personeel hebben zowel de schadelast voor verzekeraars als operationele kosten verhoogd. Om winstgevend te blijven, hebben verzekeraars de premies verhoogd.
- 2. Toenemende frequentie en ernst van natuurrampen:** Europa heeft te maken gekregen met een toename van natuurrampen, waaronder overstromingen, hagelbuien en bosbranden. Deze rampen hebben geleid tot een hogere schadelast, waardoor verzekeraars de premies hebben aangepast en de acceptatie-eisen hebben verscherpt.
- 3. Stijgende herverzekeringskosten:** Schade door natuurrampen hebben ook de herverzekeringspremies opgedreven. Verzekeraars die te maken krijgen met hogere kosten voor hun eigen dekking, zijn gedwongen die kosten door te belasten aan hun verzekerden.
- 4. Marktcycli:** Over het algemeen schommelt de verzekeringssector tussen zachte en harde marktfases. Na periodes met lagere premies en minder strenge acceptatie, verhardten markten. Momenteel is de markt 'hard'.



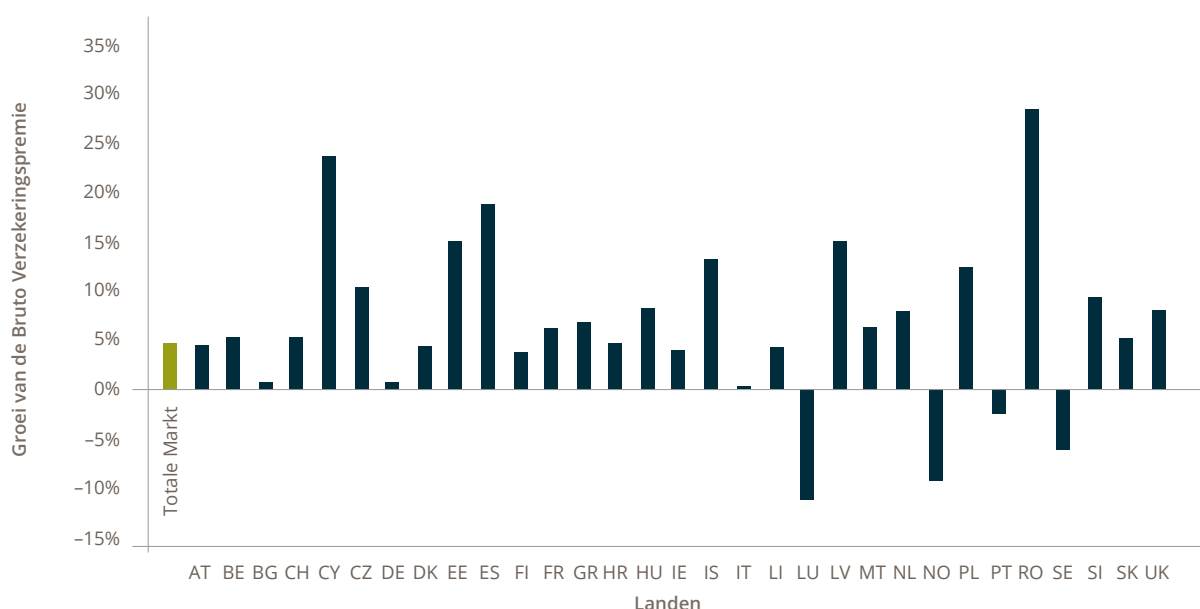
Er zijn flinke verschillen tussen de Europese landen als het gaat om groei in de verzekeringsmarkten. Dit komt met name door het verschil in ontwikkelingen in de levensverzekeringsmarkten. De groeipercentages in de schademarkt zijn daarentegen over de verschillende landen veel consistentier. De inflatiedruk heeft de afgelopen jaren geleid tot wijdverspreide en aanhoudende premiestijgingen. Deze stijgingen beginnen nu af te zwakken, omdat de inflatie de komende jaren afneemt.

Bekijk de belangrijkste statistieken voor 32 Europese landen in de appendix van dit rapport, met gedetailleerde inzichten in geboekte brutopremies, de distributiemix en macro-economische indicatoren voor elk land.

Onder de grootste Europese economieën hebben Spanje, Nederland, VK en Frankrijk in 2023 een sterke premiestijging laten zien. Het totale premievolume in deze landen is respectievelijk met 18,7%, 7,9%, 8,2% en 6,1% gestegen. Deze percentages steken gunstig af bij de totale Europese groei van 4,6%. Duitsland en Italië boekten daarentegen slechts een premiegroei van respectievelijk 0,6 en 0,2%. De zwakkere prestaties van Duitsland en Italië zijn te wijten aan nationale factoren, zoals de bijzonder hoge afkoop van polissen in Italië² en de achterblijvende gezinsinkomens in Duitsland.³

Figuur 1.2: Groei van de verzekeringspremie

Groei van de brutoverzekeringspremie jaar (2023) ten opzichte van jaar (2022), EU 27 + CH, IS, LI, NO en VK



Bron: SwissRe (UK, FR, IT, DE, ES, SE, DK, CH, FI, LU, IE, BE, NO, NL, PT, AT, GR). EIOPA (BG, HR, CY, EE, IS, LV, LI, LT, MT, RO, SK, SI)

2. AM Best (juni 2024) Market Segments Outlook: Italy Life Insurance

3. Fitch Ratings (augustus 2023) German Life Insurance Dashboard: Mid-Year Update 2023



Verschuivende dynamiek in de verzekeringsdistributie

De belangrijkste verzekeringsdistributiekanaal in Europa verschillen afhankelijk van het type verzekering en het land. Maar onafhankelijke intermediairs en verbonden agenten blijven veelal dominant. De verschillen hangen af van factoren als historische context, culturele voorkeuren, regelgeving, volwassenheid van de markt, economische omstandigheden en technologische infrastructuur. Hoewel sommige landen de voorkeur geven aan onafhankelijke intermediairs en verbonden agenten, neigen andere juist meer naar bankverzekeraars of digitale platforms.

Het landschap van de Europese verzekeringsdistributie ontwikkelt zich snel als gevolg van technologische verbeteringen, marktconsolidatie en verschuivend klantgedrag. Er ontstaat een duidelijke scheidslijn tussen het gestandaardiseerde lagere marktsegment (simple risk, shorttail insurance) en het hogere segment met complexere dekking behoeftes.

Vergelijkingssites domineren steeds meer de distributie van verzekeringen voor eenvoudige risico's, terwijl makelaars de markt voor complexere dekking blijven leiden.

In het lagere marktsegment, met ongecompliceerde schadeverzekeringen zoals auto, huis en reis, spelen digitale distributie en zelfbediening een steeds grotere rol. Consumenten en vooral Gen Y (millennials) en Gen Z, neigen naar betaalbare basisopties, die standaardisering aanjagen en winstmarges drukken.

In dit zich ontwikkelende landschap doet een nieuwe golf digitale intermediairs (vergelijkingssites) goede zaken, omdat ze uitblinken in digitale integratie, prijsvergelijkingstools, intuïtieve gebruikerservaringen, bundeling van opties en embedded verzekeringsoplossingen.

In de bovenlaag van de verzekeringsdistributie, met de gecombineerde leven- en schade-, vermogenden- en zakelijke segmenten, bieden intermediairs specialistische expertise. Ze leveren maatwerk, waarmee ze zich richten op de unieke complexiteit van deze markten. In deze hoek trekken banken zich geleidelijk terug, mede als gevolg van het almaar afnemende aantal fysieke vestigingen.

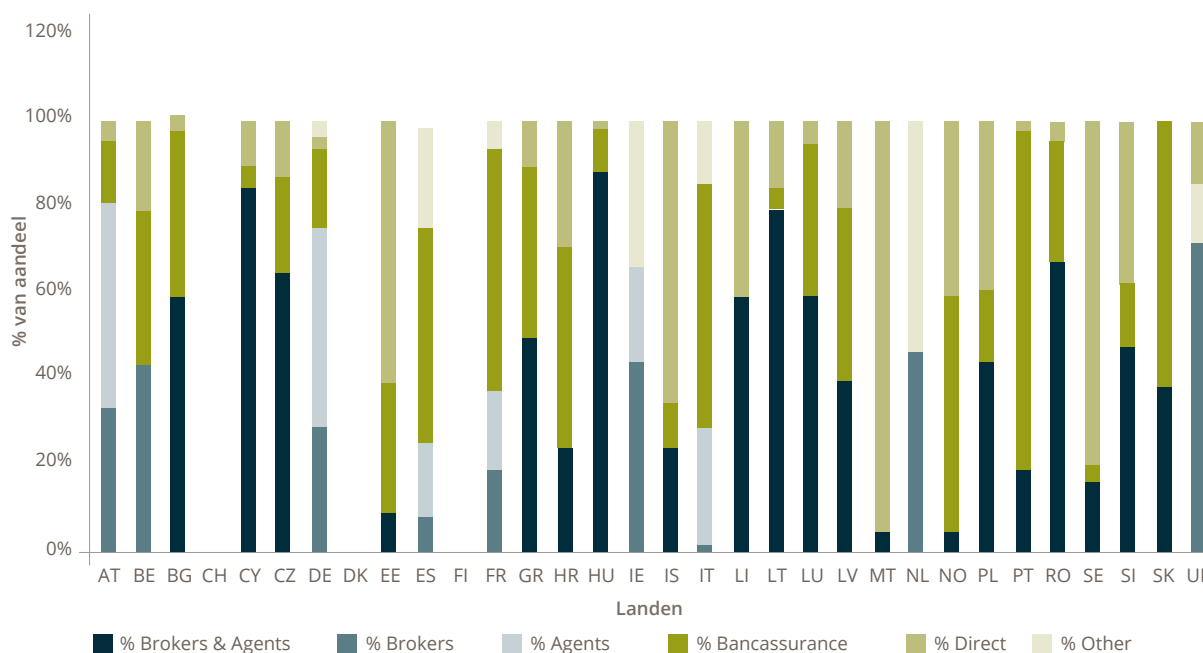


Levensverzekeringsdistributie

In de levensverzekeringdistributie (life insurance) hebben banken in de meeste Europese landen traditioneel een dominante positie ingenomen. Maar hun aandeel staat steeds meer onder druk. In Frankrijk, Spanje en Italië zijn bank-verzekeraars nog altijd goed voor meer dan 50% van de levensverzekeringspremies. Maar verschuivingen zijn zichtbaar nu het intermediair en andere kanalen meer voet aan de grond krijgen. In Frankrijk heeft het onafhankelijke intermediair zijn aandeel flink vergroot, met een stijging van 12% in 2019 naar 18,5% in 2023, terwijl banken in dezelfde periode een aanzienlijke daling van 7 procentpunten zagen. Ook in Spanje hebben bank-verzekeraars een scherpe daling van 9,1% gezien en in Italië daalde het aandeel met 3,3%.

In diverse andere Europese landen spelen onafhankelijke intermediairs en verbonden agenten al jaren een prominente rol in de levensverzekeringsdistributie. In het VK heeft het intermediair een dominante positie met 72%, wat hun sterke invloed in de markt onderstreept. In Nederland is het intermediair goed voor 47% van de levensverzekeringsdistributiemarkt. In Duitsland vertegenwoordigt het intermediair 28,7%, een percentage dat relatief stabiel is gebleven in de afgelopen jaren. Ondertussen hebben verbonden agenten een groei gezien van 2,3 procentpunten, van 45% in 2019 naar 47,3% in 2023.

Figuur 1.3: Distributiemix Levensverzekeringen
% van het aandeel van de brutoverzekeringspremie per distributiekanaal voor 2023 of het laatste beschikbare jaar, EU 27 + CH, IS, LI, NO and UK



Bron: Nationale bevoegde autoriteiten (NCA's) voor de respectievelijke landen; gebaseerd op informatie die beschikbaar is vanuit openbare bronnen, voor zover toegankelijk.

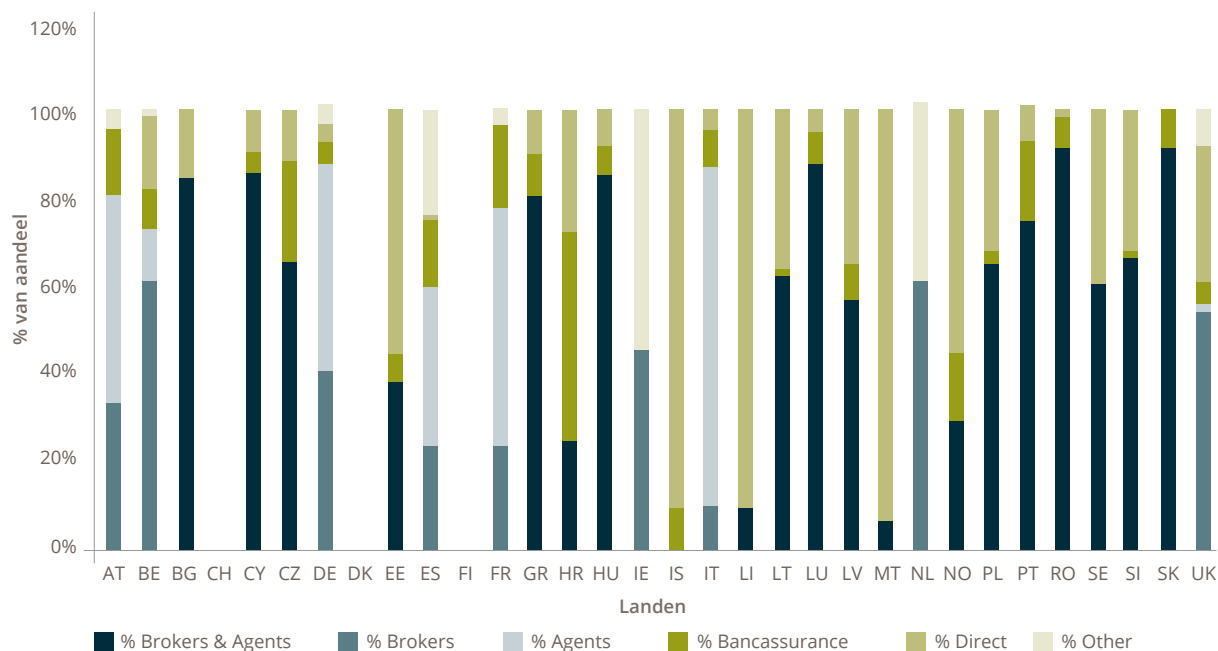


Schadeverzekeringsdistributie

Binnen de schadeverzekeringsdistributie (non-life insurance) hebben onafhankelijke intermediairs en verbonden agenten een sterke positie door heel Europa. Het VK en Nederland zijn een typisch voorbeeld van landen waar de markten door het intermediair worden gedomineerd. In het VK heeft het intermediair een aandeel van 54% in de schadeverzekeringsdistributiemarkt. Dit percentage is met de tijd relatief stabiel gebleven. In Nederland domineert het intermediair deze markt met een aandeel van 60,5%. Dit percentage daalt echter naar 23% als de particuliere zorgverzekering worden meegeteld, want het intermediair is in dit grote segment nauwelijks actief. In Duitsland hebben intermediairs en verbonden agenten vergelijkbare aandelen van respectievelijk 41% en 46%. In Duitsland heeft met name het intermediair zijn aandeel aanzienlijk uitgebreid, van 35,1% in 2019 naar 40,9% in 2023, hoofdzakelijk ten koste van de verbonden agenten.

In andere grote Europese landen blijven verbonden agenten de schadeverzekeringsdistributie domineren. In Frankrijk vertegenwoordigt het intermediair 23,4% van de schadeverzekeringspremies: een bescheiden groei. De stijging is ten koste gegaan van de verbonden agenten, waarvan het aandeel daalde met 2,1 procentpunten naar een nog steeds indrukwekkende 54,9% in 2023. In Spanje is het intermediair goed voor 24,2% van de premies, maar verbonden agenten blijven het belangrijkste kanaal met 36% van de markt. In Italië overheersen de verbonden agenten met 77% marktaandeel. Het intermediair heeft daarentegen alleen een kleine stijging in zijn aandeel gezien, van 9,2% in 2019 naar 10,2% in 2023.

Figuur 1.4: Distributiemix Schadeverzekeringen
% van het aandeel van de brutoverzekeringspremie per distributiekanaal voor 2023 of het laatste beschikbare jaar, EU 27 + CH, IS, LI, NO and UK

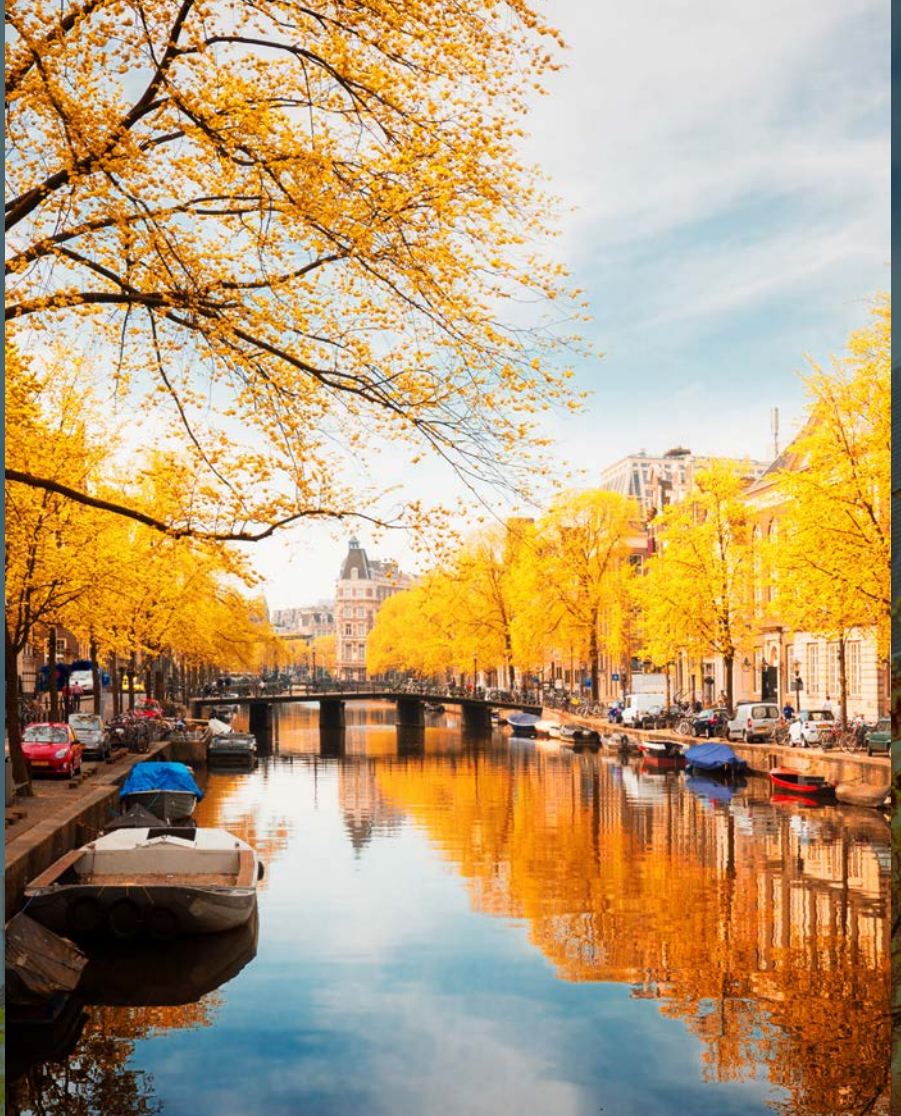


Bron: Nationale bevoegde autoriteiten (NCA's) voor de respectievelijke landen; gebaseerd op informatie die beschikbaar is vanuit openbare bronnen, voor zover toegankelijk.

02

**Monitor van het Europese
verzekeringsintermediair**





De positie van het Europese verzekeringsintermediair is sterk, dankzij een groeiende economie, verhoogd risicobewustzijn en stijgende premies. Deze gunstige omstandigheden stimuleren fusies en overnames (M&A) door heel Europa.

Verzekeringsintermediairs blijven aantrekkelijk voor investeerders, wat de consolidatie in de sector versnelt. Waar de sector ooit gefragmenteerd was, ontwikkelt deze zich nu snel tot een internationale marktplaats, gedomineerd door een handvol toonaangevende makelaars.



Het enorme netwerk van Europese verzekeringsintermediairs

Verzekeringdistributie langs onafhankelijke intermediairs en verbonden agenten:

55%

van alle geboekte verzekeringspremie

53%

van alle geboekte schadeverzekeringspremie

58%

van alle geboekte levensverzekeringspremie

Onafhankelijke intermediairsbedrijven hebben binnen de Europese verzekeringsdistributie een sterke positie met een aanzienlijk aandeel in de premie-inkomsten. Bijna een derde van alle verzekeringspremies in Europa worden via intermediairs geboekt: 29% in schade- en 32% in levensverzekeringen. Combineren we de bijdragen van onafhankelijke intermediairs en verbonden agenten, dan stijgen de premie-inkomsten naar 55%, met 53% in schade en 58% in leven.

Volgens de data van de toezichthouders in de verschillende landen omvat de Europese verzekeringsmarkt een divers netwerk van meer dan 900.000 verzekeringsdistributiebedrijven: van kleine bedrijven tot landelijk opererende en multinationale bedrijven. Deze cijfers moeten echter voorzichtig geïnterpreteerd worden. Ook bevoegde, maar niet actieve intermediairs, en partijen als autodealers en elektronica winkels die verzekeringen verkopen als secundaire dienstverlening, kunnen namelijk in deze cijfers zijn opgenomen.

Uit de analyse van MarshBerry blijkt dat 50% van de Europese intermediairbedrijven verbonden agenten zijn. Slechts 13% kan expliciet worden geclassificeerd als onafhankelijke verzekeringsintermediairs. Dit houdt in dat zij niet door een specifieke verzekeraar zijn aangesteld en hun klanten onafhankelijk adviseren. Wat opvalt is dat 37% van alle intermediairs niet duidelijk kan worden geclassificeerd als verbonden agent of onafhankelijk intermediairbedrijf vanwege de beperkingen in de beschikbare data.

Het aantal verzekeringsdistributiebedrijven in Europa neemt af. In 2019 was het aantal 950.000. Hoewel het verleidelijk is om deze daling alleen aan de aanhoudende consolidatie toe te schrijven, is het lastig specifieke oorzaken aan te wijzen. Het aantal verzekeringsdistributiebedrijven fluctueert in de loop van de jaren, met name door administratieve veranderingen zoals updates van registratiemethodes. In de afgelopen jaren hebben verschillende toezichthouders hun registers aangepast door inactieve intermediairs te verwijderen.



29%

van alle geboekte
schadeverzekeringspremie



32%

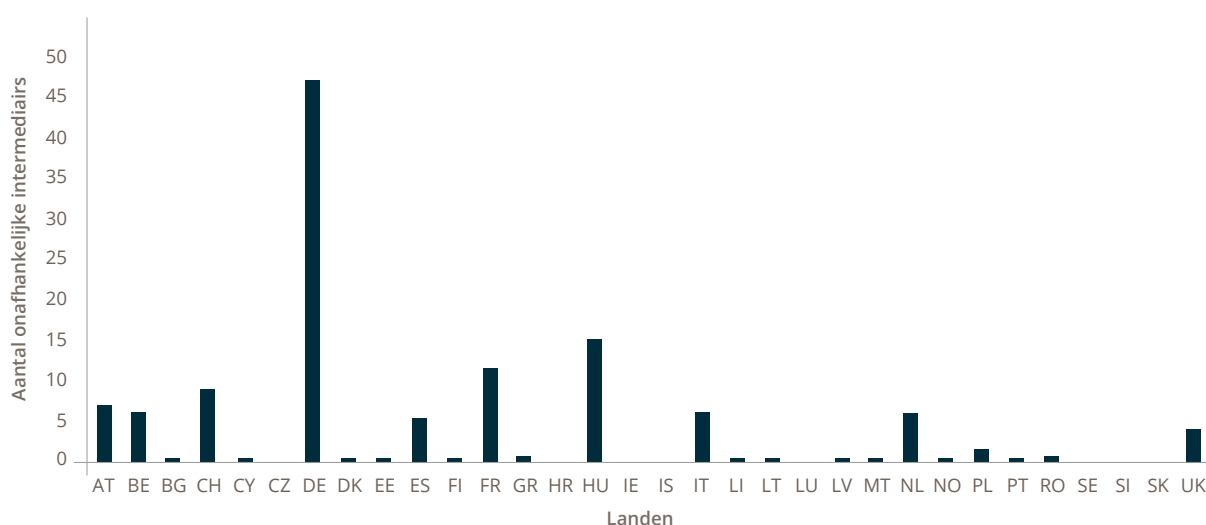
van alle geboekte
levensverzekeringspremie





Van de 32 geanalyseerde Europese landen zijn van 24 landen de schattingen van het aantal onafhankelijke intermediairs beschikbaar. Dit is 88% van de totale markt. Deze landen zijn gezamenlijk goed voor 801.000 intermediairs, waarvan 118.000 onafhankelijk. Oostenrijk, België, Frankrijk, Duitsland, Hongarije, Italië, Nederland en Spanje vallen op met het grote aantal onafhankelijke intermediairs. Bijna een derde van alle Europese intermediairs zijn gevestigd in Duitsland.

Figuur 2.1: Aantal onafhankelijke intermediairs
Cijfers zijn afgerond, 2023 of het laatste beschikbare jaar, EU 27 + CH, IS, LI, NO en VK, gegevens alleen beschikbaar voor 23 landen



Bron: National competent authorities (NCAs) for respective countries; based on information available from public sources, to the extent accessible.

Premies geboekt door volmachten laten buitengewone groei zien

Een volmacht is een specifiek type intermediair die is gevolmachtigd door een verzekeraar en waaraan de verzekeraar onder andere de acceptatie uitbesteedt. In het Engels wordt gesproken van Managing General Agents (MGA), Managing General Underwriters (MGU) of Delegated Underwriting Authorities (DUA). Volmachten zijn geen nieuw fenomeen in de verzekeringsbranche, maar hun functie ontwikkelt zich stevig. In eerste instantie werden volmachten vooral ingezet als platforms voor het verzekeren van nichesicco's. Maar door heel Europa zien we nu een groeiende activiteit van volmachten in bredere risicoklassen. Het via volmachten geboekte premievolume in Europa groeit jaar in jaar uit.

Er zijn niet veel data beschikbaar over de schaal van de volmachtmarkt in Europa; wereldwijde cijfers wijzen echter op een jaarlijkse stijging van meer dan 20% in via volmachten geboekte premies over de afgelopen vijf jaar. Deze groei overtreft de jaarlijkse groei van traditionele intermediairs aanzienlijk.



Traditioneel zijn de Verenigde Staten (VS) en het VK de twee meest ontwikkelde volmachtmarkten. In 2023 waren in de VS rond 1.000 volmachten gezamenlijk goed voor \$100 mld. aan premie-inkomsten. Dit vertegenwoordigt ongeveer 12% van de totale schadeverzekeringsmarkt in de VS. In het VK boeken meer dan 350 volmachten ruim 10% van de premies in de schadeverzekeringsmarkt met een omvang van £47 mld.

In veel Europese landen spelen volmachten een steeds belangrijkere rol in de verzekeringsdistributie.

Het volmachtlandschap op het vasteland van Europa is divers. Duitsland heeft al jaren een stevige volmachtmarkt, waar een verscheidenheid aan volmachten actief is in nichesegmenten met een concentratie in transportschade. In Frankrijk, Italië en Spanje groeit de volmachtsector, met name in nicheproducten voor zowel zakelijke als particuliere verzekeringen. Het intermediaire landschap in Nederland is onderscheidend met veel grote intermediairs die ook werken met eigen volmachtbedrijven en vaak ook eigen serviceproviders. Ten slotte hebben de Noordse landen, waaronder Zweden, Denemarken, Noorwegen en Finland, een sterke volmachtsector die zich richt op de maritieme industrie, duurzame energie en andere gespecialiseerde verzekeringstakken.

MarshBerry schat het totale aantal grotere volmachten op het vasteland van Europa op rond 500. Dit cijfer is een benadering, omdat de meeste Europese landen het aantal volmachten of de activiteiten ervan niet vastleggen.

Verzekeringsintermediair niet langer lokaal

Het Europese verzekeringsintermediair is altijd gekenmerkt door zijn lokale verankering en gefragmenteerde structuur. De sector vertrouwt sterk op persoonlijke relaties en diepgaande regionale deskundigheid. Jarenlang zwaaiden kleine intermediairs de scepter met op maat gemaakte oplossingen voor de unieke behoeftes van hun gemeenschap. Maar deze ooit zo lokale en gefragmenteerde sector ondergaat een spectaculaire transformatie. Het tijdperk van het Europese verzekeringsintermediair als een puur lokale inspanning is voorbij. Wereldwijde acquisities zijn een gegeven en zijn niet meer weg te denken.

Het verzekeringsintermediair verandert razendsnel van nationaal naar internationaal en van gefragmenteerd naar geconsolideerd.



Het verzekeringsintermediair ziet sinds het begin van deze eeuw een flinke toename in M&A-activiteit, vooral in de VS waar alleen al de afgelopen tien jaar bijna 7.100 intermediairbedrijven zijn gekocht. Na deze consolidatiegolf in de VS verschoof de aandacht naar het VK, waar in de afgelopen vijftien jaar het aantal onafhankelijke intermediairs bijna is gehalveerd. Meer recent heeft een groeiend aantal kopers uit vooral de VS en het VK de aandacht verlegd naar het vasteland van Europa. Hier raken consolidatie-inspanningen in een stroomversnelling.

Private equity (PE) en door PE gefinancierde kopers zijn de drijvende kracht achter de consolidatie van de Europese intermediairsector. Zij zijn verantwoordelijk voor 60% tot 70% van de transacties in de afgelopen drie jaar. De waarde van PE- en durfkapitaalinvesteringen in deze sector behaalde in 2024 het hoogste niveau. En naar verwachting wordt dit record in 2025 verbroken.

Financiële kopers (of door PE gefinancierde strategische kopers) streven strategische kopers (zonder PE) voorbij als dominante kopers van Europese intermediairbedrijven. Deze trend wordt gevoed door de recordbedragen aan onuitgegeven cashreserves; de zogenaamde “dry powder” die wacht om geïnvesteerd te worden. Met dalende rentes en stabiliserende kapitaalmarkten lijken de omstandigheden voor toegenomen PE-activiteit nog gunstiger te worden.

Steeds meer M&A buiten de landsgrenzen

Consolidatie in de sector betekent dat de grootste spelers nog groter zijn geworden. Het grootste aandeel van de omzet in de sector is daarmee geconcentreerd bij een kleine groep toonaangevende makelaars. Bovendien zijn steeds meer grotere intermediairbedrijven actief bezig met internationale M&A. Door heel Europa is een patroon herkenbaar. Nationale intermediairs consolideren op alle niveaus: van hele kleine plaatselijke portefeuilles die de krachten bundelen tot fusies van top-10-makelaars. Het resultaat is een stroom van binnenlandse bedrijven die geleidelijk opschalen van kleine naar middelgrote en naar landelijke kampioenen, en uiteindelijk uitgroeien tot Europese of wereldwijde intermediairbedrijven.

Door verzekeringsintermediairs in het buitenland te benaderen en te kopen, kunnen toonaangevende intermediairs nieuwe klanten aanboren. Deze voornamelijk Angelsaksische bedrijven worden meestal door PE ondersteund. Zes van de intermediairsplatforms in de Europese top 20 zijn van Amerikaanse oorsprong, terwijl er vijf in het VK zijn gevestigd. Dit weerspiegelt de aanhoudende invloed van deze regio's op de transformatie van het Europese verzekeringsintermediair.

Een nieuwe klasse Europese intermediairs komt snel op.

Het zijn echter zeker niet alleen Angelsaksische spelers die de snelle marktconsolidatie aanjagen. Over het hele vasteland van Europa ontstaan in een rap tempo nieuwe buy-and-build-platforms. Traditionele intermediairs die gekocht worden door PE, ondergaan een complete strategische transformatie en worden zelf actieve spelers in de M&A-markt. Een voorbeeld: in 2021 transformeerde het oudste intermediairmerk van Duitsland, GGW Group (Gossler, Gobert & Wolters), dankzij de financiering door Hg Capital en later Permira. En afgelopen jaar fuseerde het Belgische Induver met Clover met de ondersteuning van Hg Capital.



1

VERENIGD KONINKRIJK EN IERLAND



Monitor van regionale Europese markten

Het Verenigd Koninkrijk (VK) is de grootste verzekeringsmarkt in Europa. De markt combineert een grote binnenlandse zakelijke markt met zijn positie als belangrijk centrum voor internationale business, via Lloyd's of London. Het is de sterkst geconsolideerde intermediairsmarkt in Europa en heeft qua M&A en marktstructuur waarschijnlijk meer overeenkomsten met de VS dan de meeste landen op het Europese vasteland. De consolidatie is jarenlang agressief geweest en diverse door PE ondersteunde consolidators zijn al meer dan 20 jaar actief.

Een aantal van deze consolidators zijn meerdere keren geherfinancierd en hebben zich ontwikkeld tot aanzienlijke en steeds internationalere groepen. Andere zijn verkocht aan strategische kopers, met name aan grote Amerikaanse beursgenoteerde groepen zoals Marsh & McLennan Companies (MMC), Willis Towers Watson (WTW), Aon en Arthur J. Gallagher (AJG). Alle genereren makkelijk meer dan €1.5 mld. aan inkomsten in het VK. Er zijn in deze markt momenteel circa twaalf consolidators actief, die gesteund worden door PE. Het VK is ook een aantrekkelijke ingang voor grote intermediairsgroepen die willen uitbreiden naar andere landen. Het land trekt een vaste investeringsstroom van nieuwkomers aan, vooral uit de VS maar ook uit Australië, Azië en continentaal Europa. Samen concurreren deze groepen om een afnemend aantal aantrekkelijke acquisitiedoelwitten.

In navolging van de volwassen intermediairsmarkt in het VK ondergaat de Ierse markt een snelle consolidatiegolf. Deze trend wordt met name aangejaagd door bedrijven uit het VK en Amerikaanse bedrijven die hun entiteiten in het VK gebruiken om acquisities in Ierland te faciliteren. Bovendien gaan lokale intermediairs in Ierland steeds vaker partnerships aan met grotere internationale spelers om toegang te krijgen tot kapitaal, geavanceerde technologie en bredere klantennetwerken.



2

FRANKRIJK



Frankrijk staat bekend als een vrij gesloten verzekeringsmarkt, die gedomineerd wordt door sterke nationale spelers met een lange geschiedenis. Dit maakt het voor internationale bedrijven lastig om een stevige voet aan de grond te krijgen. In de op een na grootste verzekeringsmarkt in Europa heeft het intermediair een bescheiden aandeel van 18,5% in de levensverzekerings- en 23,4% in de schadeverzekeringsmarkt. Na de fusie van Diot en Siaci Saint Honoré in 2024 werd Diot-Siaci, dat zich hoofdzakelijk richt op de zakelijke markt, de marktleider.

18.5%

Distributie van
levensverzekeringen via
het intermediair

23.4%

Distributie van
schadeverzekeringen via
het intermediair

In 2024 kwam Groupe Premium op als een prominente speler die actief acquisities najaagt, met name in de hoek van vermogensbeheer. Daarnaast deden prominente spelers als Diot-Siaci, Groupe Verspieren, Roederer en Lapi Groupe in de loop van het jaar meerdere acquisities in Frankrijk. Internationale kopers proberen steeds meer voet aan de grond te krijgen in Frankrijk. Het Duitse GGW breidde zijn footprint in 2024 uit met de koop van Aélia Assurances Group. Howden Group versterkte zijn Franse positie met de koop van AGEO, Ofracar en CFC Consultants. En PIB Group nam in 2024 zijn eerste stap in de Franse markt met de koop van BEA Group.

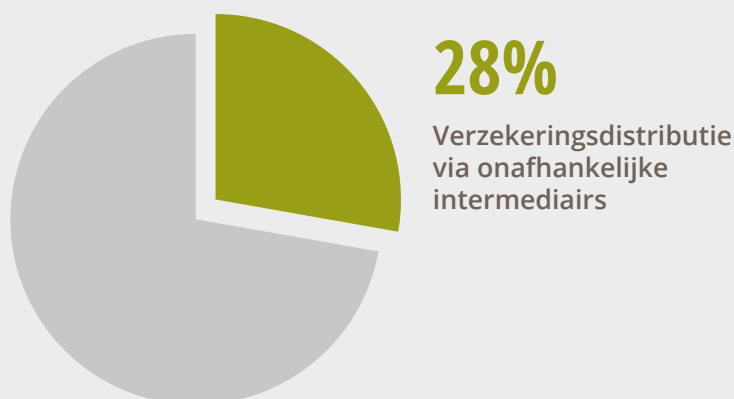


3

DUITSLAND



De Duitse intermediairsmarkt blijft groeien en is goed voor 28% van de verzekeringsdistributie. Tot 2020 was er in de Duitse intermediairsmarkt weinig sprake van consolidatie, met relatief weinig M&A-transacties. De afgelopen jaren lieten echter een aanzienlijke verschuiving zien. Duitsland wordt nu algemeen gezien als één van de meest veelbelovende M&A-markten in Europa, dankzij een in verhouding groot aantal onafhankelijke intermediairbedrijven en stijgende kansen voor buy-and-build-strategieën.



De markt wordt vooralsnog gedomineerd door Duitse kopers, die vaak ondersteund worden door internationale PE. MRH Trowe is de actiefste speler. Andere belangrijke consolidators, zoals Helmsauer Gruppe, HBC Gruppe (HBC), GGW Gruppe (GGW), Martens & Prah en marktleider Ecclesia Group hebben ook flinke stappen gezet op het gebied van M&A. Daarnaast worden internationale kopers steeds actiever. Het Amerikaanse Arthur J. Gallagher & Co. (AJG) heeft bijvoorbeeld Köberich Financial Lines gekocht. Ondertussen hebben Howden Group (Howden) en PIB Group (PIB) uit het Verenigd Koninkrijk strategisch uitgebreid met acquisities van Schwandt Versicherungsmakler en Contego. Ook het Nederlandse intermediairsplatform Yellow Hive heeft in 2024 de Duitse markt betreden.



4

ITALIË



Italië is een vrij kleine intermediairsmarkt, maar staat wel op de vierde plaats in de Europese verzekeringsmarkt. De markt wordt nog altijd gedomineerd door bank-verzekeraars en verbonden agenten. Maar 2024 zag veel M&A-activiteit dankzij internationale financiële en strategische kopers, wat duidt op groeiende belangstelling voor de Italiaanse intermediairsector.

De afgelopen jaren hebben verschillende prominente PE-bedrijven stappen gezet in de Italiaanse markt met de koop van lokale intermediairs om platforms voor verdere uitbreiding te creëren. Zo kocht Pollen Street Capital met deze strategie in 2023 Wide Group. Sindsdien heeft het bedrijf diverse vervolgacquisities gedaan. In 2024 volgde het Amerikaanse PE-bedrijf J.C. Flowers deze strategie met de acquisitie van Consulbrokers. Tegelijk beginnen ook strategische kopers actiever te worden in Italië. The Ardonagh Group (Ardonagh) nam in 2024 een grote stap met de koop van Mediass S.p.A. en Mansutti S.r.l., de zakelijke verzekeringstak van Mansutti S.p.A.

5

SPANJE EN PORTUGAL



De Spaanse verzekeringsmarkt behaalde een nieuw record in 2023 met de opvallende stijging in verzekeringspremies van 18%, hoofdzakelijk in de levensverzekeringssector. Als vijfde verzekeringsmarkt in Europa heeft Spanje de aandacht van investeerders getrokken. Dit zien we terug in het hard groeiende aantal transacties op het Iberische schiereiland, niet alleen in Spanje maar ook in Portugal.

Een zeer actieve internationale koper is het Engelse PIB, dat handelt onder de naam PIB España. Dit specialistische intermediairbedrijf breidt zich snel over het schiereiland uit met meer dan 15 acquisities tot nu toe. De specialistische (re) insurance broker Miller heeft duidelijk zijn zinnen gezet op kleinere gespecialiseerde bedrijven in Spanje, terwijl Söderberg & Partners (Söderberg) zich richt op het creëren van een positie in de vermogensbeheermarkten, om te profiteren van de hard groeiende levensverzekeringssector. Daarnaast heeft Concentra Group, een top-3-speler in Spanje, aan kracht gewonnen na een investering door BlackFin Capital Partners, die gericht is op het creëren van een buy-and-build-platform over het hele Iberische schiereiland.



6

NEDERLAND, BELGIË EN LUXEMBURG



Nederland is de nummer zes op de ranglijst van Europese verzekeringsmarkten. En dankzij het aandeel van het intermediair in de distributie, staat Nederland op nummer vier in de Europese intermediairsmarkt. Al jaren is de M&A-activiteit in de Nederlandse markt sterk dankzij zowel nationale als internationale consolidators, met krachtige financiering door PE. Voor veel internationale kopers is de Nederlandse markt aantrekkelijk als eerste stap op het vasteland van Europa. Onder de meest actieve kopers van 2024 zijn de Nederlandse intermediairbedrijven Yellow Hive en Licent Group, naast pan-Europese platforms als Söderberg en GGW. In Nederland is GGW actief onder het merk NDB Groep.

In 2024 deed Brown & Brown zijn eerste grote Europese investering buiten het Verenigd Koninkrijk en Ierland. Het Amerikaanse intermediairbedrijf ondertekende een overeenkomst voor de koop van het Nederlandse top-10-bedrijf Quintes Holding. Ondertussen versterkte het Engelse specialistische intermediairbedrijf PIB zijn footprint in Nederland met de acquisitie van MGA Thoma Group. Tegelijk betrad de Engelse Optio Group de Nederlandse markt. Daarnaast kreeg Nederland een nieuwe consolidator met ambitieuze buy-and-build-plannen: Certe Group verwelkomde het Nederlandse PE-bedrijf IceLake Capital. In januari 2025 kondigde de Britse makelaar Specialist Risk Group (SRG) zijn uitbreiding naar het Europese vasteland aan met de overname van de Nederlandse en Belgische activiteiten van de Duitse makelaar Ecclesia.

Buurland België staat op nummer tien in de ranglijst van Europese verzekeringsmarkten en is traditioneel een heel sterke intermediairsmarkt. Het is dan ook geen verrassing dat strategische en financiële kopers zich steeds meer richten op België. Een derde van de M&A-activiteit in België kan worden toegeschreven aan twee spelers: Hillewaere Groep, dat eigendom is van de Nederlandse Alpina Group (gefinancierd door Five Arrows Principal Investments), en het nieuwe fusiebedrijf Induver Clover Group, dat in 2024 is opgericht met financiële ondersteuning van Hg Capital. Ook Howden is er duidelijk op uit zijn positie in de Benelux te versterken en heeft in Nederland al een sterke basis, dankzij de acquisitie van VLC & Partners in 2023. In België profileerde zich in 2024 bovendien een nieuw alternatief op de overnamemarkt; het nieuwe netwerk Brokers in Excellence werd opgericht, met de ambitie om uit te groeien tot de Belgische marktleider in de niche van regionale spelers.



7

DE NORDICS: DK, FI, IS, NO, SW



De sterke economieën in de Noordse landen ondersteunen een goed ontwikkelde intermediairsector, in zowel schade- en levensverzekeringen als vermogensbeheer. De regio trekt al lang de aandacht van internationale investeerders dankzij zijn stabiliteit en solide regelgeving. De regio onderscheidt zich met name dankzij zijn unieke en innovatieve sectoren, waaronder transport, duurzame energie en duurzaamheid, gezondheidszorg en biowetenschappen. Deze sectoren hebben de groei van gespecialiseerde intermediairbedrijven en volmachten (MGA's) met wereldwijde invloed bevorderd.

In de consolidatie van de Noordse markt hebben de Zweedse intermediairs Söderberg & Partners (Söderberg) en Säkra een voortrekkersrol gespeeld. Met de ondersteuning van investeerders hebben beide bedrijven talrijke acquisities gedaan. Säkra, dat tussen 2020 en 2023 bijna 70 acquisities heeft gedaan, was in 2024 minder actief, waarschijnlijk vanwege de focus op integratie.

Vanuit grensoverschrijdend perspectief was Howden in 2024 heel actief in Denemarken met vijf acquisities. In hetzelfde jaar deed GGW zijn eerste stappen in IJsland met de acquisitie van Tryggja ehf. In 2024 versterkte het financieel-adviesbedrijf Max Matthiessen zijn financiële basis met het aantrekken van nieuw kapitaal van Ontario Teachers' Pension Plan. Dit volgde op een eerdere grote investering door Nordic Capital. Max Matthiessen kondigde een ambitieus groeiplan aan, waarmee het bedrijf zijn omzet de komende drie jaar wil verdubbelen.



8

CENTRAAL-EUROPA: AT, BG, CH, CR, CZ, EE, HU, LV, LT, PL, RO, SK, SI



Centraal-Europa is een zeer heterogene regio met landen die sterk verschillen qua marktvolwassenheid, economische omstandigheden en regelgeving. Aan de uniekheid van de landen wordt geen recht gedaan als de regio als een eenheid wordt geschetst. Ieder land heeft zijn eigen onderscheidende verzekerings- en distributiemarkten. In sommige landen staat consolidatie van het intermediair nauwelijks op de agenda. In andere landen is de M&A-activiteit juist enorm gestegen, vaak aangejaagd door internationale financiële en strategische investeerders.

Zwitserland en Oostenrijk zijn beide sterke en stabiele verzekeringsmarkten met een goed ontwikkelde intermediairsector, die al jaren internationale kopers aantrekt. In Zwitserland zijn onder andere de Duitse Global Gruppe en Artus Gruppe, en de Franse Adelaide Group – onder het merk Verlingue – actief als consolidator. Ardonagh heeft een prominente positie via het merk Assepro, dat in 2023 is gekocht en erkend wordt als de grootste makelaar voor zakelijke risico's in de regio. Onder deze merknaam heeft Ardonagh in 2024 drie acquisities gedaan. Ondertussen heeft het Duitse HBC zijn grensoverschrijdende activiteiten uitgebreid met de acquisitie van Schinner Versicherungsmaklerkanzlei.

In Centraal-Europa springt Polen eruit als het gaat om de aandacht van internationale kopers. De Poolse economie groeit hard en de verzekeringssector ontwikkelt zich steeds verder. Het land heeft een sterke, maar zeer gefragmenteerde intermediairmarkt. PIB, dat al in 2020 de Poolse markt betrad, was in 2024 bijzonder actief met drie acquisities, waaronder Nord Group, één van de grootste Poolse intermediairs. De Top 10 Amerikaanse verzekeringsmakelaar Acrisure, LLC betrad in 2023 de Poolse markt door de overname van Unilink, wat de grootste retailmakelaar is in de regio. In 2024 zette ook GGW voet op de Poolse markt met de overname van Grupa Brokerska Odys. Daarnaast onderging MJM Holdings, een toonaangevende commerciële verzekeringsmakelaar in Polen, een belangrijke verandering toen de Amerikaanse investeerder Corsair Capital een meerderheidsbelang kreeg.

03

Top 20 Europese
verzekeringsintermediairs





De Top 20 van Europese verzekeringsintermediairs biedt een waardevol inzicht in de bedrijven die de Europese verzekeringsmarkt domineren. De gezamenlijke omzet van deze top 20 groeit flink en bedraagt inmiddels €18,8 miljard.

Door de voortdurende consolidatie verschuift het speelveld ingrijpend, met een toenemende concentratie van marktaandeel bij een selecte groep toonaangevende spelers. MarshBerry brengt zowel de prestaties als de Europese expansie van deze bedrijven helder in kaart.



Figuur 3.1: Top 20 Europese verzekeringsintermediairs
Rangorde van de 20 grootste onafhankelijke verzekeringsintermediairs in omzet, 2023 of laatst beschikbaar, EU 27 + CH, IS, LI, NO and UK

Rangorde	Groepnaam	Oorsprong	Hoofdkantoor	Europese omzet, € miljoen		Groeï %	Wereldwijde omzet, € miljoen	
				2022	2023		2022	2023
1	Marsh & McLennan Companies, Inc.	Verenigde Staten	New York City, VS	€ 2,550	€ 2,856	12%	€ 19,692	€ 20,982
2	Aon plc.	Verenigde Staten	London, UK	€ 2,398	€ 2,492	4%	€ 11,891	€ 12,386
3	Willis Towers Watson Public Limited Company	Brits-Amerikaans	London, UK	€ 2,323	€ 2,387	3%	€ 8,467	€ 8,762
4	Arthur J. Gallagher & Co.	Verenigde Staten	Illinois, VS	€ 1,662	€ 2,002	20%	€ 8,134	€ 9,310
5	Howden Group	Verenigd Koninkrijk	London, UK	€ 990	€ 1,411	43%	€ 1,825	€ 2,504
6	The Ardonagh Group	Verenigd Koninkrijk	London, UK	€ 1,137	€ 1,396	23%	€ 1,256	€ 1,596
7	Diot-Siaci	Frankrijk	Paris, Frankrijk	€ 712	€ 797	12%	€ 796	€ 908
8	Söderberg & Partners	Zweden	Stockholm, Zweden	€ 620	€ 708	14%	€ 620	€ 708
9	APRIL Group	Frankrijk	Lyon, Frankrijk	€ 521	€ 558	7%	€ 590	€ 630
10	PIB Group	Verenigd Koninkrijk	London, UK	€ 391	€ 495	27%	€ 391	€ 495



Figuur 3.1: Top 20 Europese verzekeringsintermediairs (continued)
Rangorde van de 20 grootste onafhankelijke verzekeringsintermediairs in omzet, 2023 of laatst beschikbaar, EU 27 + CH, IS, LI, NO and UK

Rangorde	Groepnaam	Oorsprong	Hoofdkantoor	Europese omzet, € miljoen		Groeï %	Wereldwijde omzet, € miljoen	
				2022	2023		2022	2023
11	Groupe Verspieren	Frankrijk	Wasquehal, Frankrijk	€ 438	€ 460	5%	€ 438	€ 460
12	Markerstudy Group	Verenigd Koninkrijk	Kent, UK	€ 361	€ 457	27%	€ 361	€ 457
13	Brown & Brown, Inc.	Verenigde Staten	Daytona Beach, VS	€ 337	€ 417	24%	€ 3,425	€ 3,938
14	Kereis Group	Frankrijk	Paris, Frankrijk	€ 318	€ 401	26%	€ 318	€ 401
15	Adelaide Group	Frankrijk	Quimper, Frankrijk	€ 338	€ 400	18%	€ 338	€ 400
16	Ecclesia Group	Duitsland	Detmold, Duitsland	€ 357	€ 400	12%	€ 357	€ 400
17	GGW Group	Duitsland	Hamburg, Duitsland	€ 210	€ 360	71%	€ 210	€ 360
18	Lockton Companies, Inc.	Verenigde Staten	Kansas City, VS	€ 293	€ 315	8%	€ 2,949	€ 3,281
19	Filhet-Allard & Cie.	Frankrijk	Bordeaux, Frankrijk	€ 278	€ 303	9%	€ 278	€ 303
20	Funk Group	Duitsland	Hamburg, Duitsland	€ 230	€ 255	11%	€ 230	€ 255



Verenigde Staten
Oorsprong

New York City, VS
Hoofdkantoor

€20.982 mld.
Wereldwijde omzet

€2.856 mld.
Europese omzet
(schatting)

Resultaten

Marsh & McLennan Companies, Inc. (MMC) heeft zijn positie als marktleider in de Europese verzekeringsmarkt verstevigd. Met een omzetgroei van 12% staat de makelaar op nummer 1 in de Top 20 van intermediairbedrijven. In 2023 boekte het bedrijf in Europa een geschatte omzet van €2,9 mld. Een aanzienlijke stijging ten opzichte van €2,6 mld. het jaar ervoor. MMC blijft ook wereldwijd de markt domineren. Met een wereldwijde omzet van €21 mld. bezet het bedrijf de eerste plaats voor het 14e jaar op rij. De omzet laat een gestage groei zien van 7% ten opzichte van €19,7 mld. in 2022.

MMC is genoteerd op de New York Stock Exchange (NYSE). Ook de dochterondernemingen Guy Carpenter, Mercer en Oliver Wyman maken deel uit van de groep. Deze bedrijven houden zich bezig met herverzekeringen, HR en managementconsultancy.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, BE, BG, CY, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, GR, HR, HU, IE, IT, LT, LU, LV, NL, NO, PL, PT, RO, SK, SW, UK

MMC is in 1871 opgericht in de Verenigde Staten en begon zijn Europese reis in 1904 met een vestiging in Londen. Met de jaren breidde het bedrijf onder andere met strategische acquisities uit naar bijna elke belangrijke verzekeringsmarkt in Europa.

Het bedrijf dankt zijn succes aan de omvang van zijn wereldwijde activiteiten in meer dan 130 landen, zijn brede expertise in uiteenlopende sectoren en het vermogen zich aan te passen aan de veranderende marktdynamiek. De afgelopen jaren heeft MMC zijn marktleiderspositie in de verzekeringsdistributiemarkt nog verder versterkt, dankzij digitale transformatie en geavanceerde data-analyse.

Groeistrategie

In tegenstelling tot de consolidators in de markt richt het bedrijf zich minder op de acquisitie van kleine en middelgrote intermediairbedrijven. In plaats daarvan concentreert het bedrijf zich op grotere of unieke acquisities die passen bij de strategie gericht op een evenwichtig portfolio. Een opvallende recente transactie is bijvoorbeeld de acquisitie van het Amerikaanse McGriff Insurance Services, LLC in oktober 2024. De verwachte bijdrage aan de jaaromzet is ongeveer €1,3 mld. Bovendien kocht

dochteronderneming Mercer in juni 2024 Cardano, een pensioenfondsbeheerder in het Verenigd Koninkrijk en Nederland met activa van meer dan €60 mld. Een andere dochteronderneming, Oliver Wyman, heeft in hetzelfde jaar Innopay gekocht. Innopay is een uniek Nederlands adviesbureau dat zich specialiseert in digitale bank- en verzekeringstransacties.

Management

Sinds april 2023 is Christos Adamantiadis CEO van MMC Continental Europe.

AON	Verenigde Staten Oorsprong	Londen, Verenigd Koninkrijk Hoofdkantoor	€12.386 mld. Wereldwijde omzet	€2.492 mld. Europese omzet (schatting)
------------	-------------------------------	---	--	--

Resultaten

Op de tweede plaats in de Europese intermediairsmarkt staat Aon, met een geschatte omzet van €2,5 mld. in 2023. De jaaromzet groeide van €2,4 mld. in 2022 met 4%. Wereldwijd oversteeg de omzet €12,4 mld. in 2023, waarmee Aon de op één na grootste makelaar ter wereld is.

Het bedrijf, dat is genoteerd op NYSE, is in 1982 in Chicago opgericht. In 2012 verhuisde Aon zijn wereldwijde hoofdkantoor naar Londen om de toegang tot de Europese markt te verbeteren. Ook zit Aon daarmee dicht op Lloyd's en de Londense markt, een belangrijk internationaal centrum voor verzekeringsmakelaars.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, BE, CH, CY, CZ, DE, DK, ES, FI, FR, IE, IT, LI, LU, MT, NL, NO, PL, PT, RO, SK, SW, UK

De divisie EMEA (Europa, het Midden-Oosten en Afrika) managet Aons Europese activiteiten, die bijna elke markt in Europa beslaan. Het bedrijf heeft zijn wereldwijde netwerk hoofdzakelijk met acquisities opgebouwd. In 1991 kocht Aon de Nederlandse assurantiemakelaar De Hudig-Langeveldt Groep, 's werelds eerste makelaar voor de zakelijke markt. Dit was de eerste stap van Aon op het Europese vasteland. De acquisitie van Benfield Group in het Verenigd Koninkrijk (VK) in 2008 vergrootte de capaciteit van het bedrijf. Hiermee werd Aon één van de grootste makelaars in de Europese herverzekeringsmarkt.

Aon heeft de afgelopen jaren zijn regionale divisies geconsolideerd in grotere business units. Deze consolidatie volgt de strategie "Aon United" en is gericht op een eenvoudigere organisatiestructuur en het beter inspelen op klantbehoeftes. Eind 2023 heeft Aon de activiteiten in EMEA en het VK samengevoegd. In dit kader zijn ook subregionale activiteiten gereorganiseerd.

Groeistrategie

De strategie "Aon United" jaagt groei aan door entiteiten samen te voegen, klantrelaties te versterken en diensten te cross- en upsellen. In maart vergrootte Aon de aandacht voor technologie verder met de koop van de activa en het intellectuele eigendom van de Engelse insurtech Humn.ai.

De grootste sprong kwam met de in december 2023 aangekondigde acquisitie van het Amerikaanse NFP. NFP verleent adviesdiensten op het gebied van risico's, employee benefits en vermogensbeheer.

Met deze acquisitie vergroot Aon zijn aanwezigheid in het middensegment van de markt met meer dan 7.700 werknemers en meer dan €2 mld. omzet. Binnen Europa is deze acquisitie vooral in het VK en Ierland voelbaar. Eind 2023 heeft Aon de particuliere schadeverzekeringsactiviteiten in Nederland verkocht aan het private-equitybedrijf BlackFin Capital Partners.

Management

Het management van Aon in Europa wordt aangevoerd door Julie Page.



Brits-Amerikaans
Oorsprong

Londen, Verenigd Koninkrijk
Hoofdkantoor

€8.762 mld.
Wereldwijde omzet

€2.387 mld.
Europese omzet (schatting)

Resultaten

Willis Towers Watson Public Limited Company (WTW) is de op twee na grootste makelaar in de Europese markt. In 2023 behaalde het bedrijf een geschatte Europese omzet van €2,4 mld., een groei van 3% ten opzichte van €2,3 mld. in 2022. Dit kan niet makelaars inkomsten omvatten, aangezien de consultancyactiviteiten van WTW moeilijk afzonderlijk te isoleren zijn. Wereldwijd groeide de omzet van WTW met 4%, van €8,5 mld. in 2022 naar €8,8 mld. in 2023. Hiermee verzekert het bedrijf zich van een vijfde plaats op de wereldranglijst van intermediairbedrijven.

WTW is genoteerd op Nasdaq. Grote institutionele aandeelhouders zijn onder andere The Vanguard Group en BlackRock. Binnen de eigenaarsstructuur zien we ook aanzienlijke belangen van insiders.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, BE, BG, CH, CY, CZ, DK, EE, ES, FI, FR, GR, HR, HU, IE, IT, LI, LT, LU, LV, MT, NL, NO, PL, PT, RO, SK, SI, SW

WTW is in 2016 ontstaan uit de fusie tussen Willis Group Holdings en Towers Watson. Willis Group was in 1828 opgericht in het Verenigd Koninkrijk. Het Amerikaanse Towers Watson is in 2009 ontstaan uit de fusie tussen Towers Perrin en Watson Wyatt. De gefuseerde groep heeft zijn hoofdkantoor in Londen, maar is statutair gevestigd in Ierland.

In Europa is WTW in bijna alle grote markten actief en het bedrijf is met de jaren strategisch gegroeid dankzij acquisities. WTW heeft in 2021 zijn herverzekeringsbusiness voor €3,1 mld. verkocht aan Arthur J. Gallagher. De verkoop was onderdeel van de voorwaarden voor de Aon-WTW-deal, die uiteindelijk is beëindigd als gevolg van wettelijke uitdagingen. Vorig jaar is WTW in een joint-venture met Bain Capital opnieuw gestart als herverzekeringmakelaar.

Growth strategy

Als makelaar bedient WTW hoofdzakelijk grote accounts. In tegenstelling tot sommige spelers van gelijkwaardige omvang streeft WTW niet naar groei door kleine en middelgrote acquisities. De afgelopen jaren kreeg WTW nieuw elan met de succesvolle uitvoering van zijn strategie "Grow, Simplify, and Transform".

In de M&A-strategie van WTW ligt de nadruk op gerichte acquisities en strategische partnerships om het portfolio te versterken en diversifiëren. In 2022 kocht WTW het Schotse Butterwire, dat platforms voor data-analyse, AI en machine learning biedt.

In 2023 breidde het bedrijf verder uit met de Italiaanse MGA (volmacht) AIMUW. WTW richt zich ook steeds meer op de groeiende markt voor vermogensbeheer. Dit blijkt onder andere uit het verwerven van een belang in de Britse vermogensbeheerder atomos in oktober 2024.

Management

Als Head of Europe leidt Anne Pallum de Europese entiteiten van WTW. Tammy Richardson is Europe Regional Leader van Insurance Consulting and Technology.

#4

 Gallagher	Verenigde Staten Oorsprong	Illinois, VS Hoofdkantoor	€9.310 mld. Wereldwijde omzet	€2.002 mld. Europese omzet (schatting)
--	-------------------------------	------------------------------	---	---

Resultaten

Het Amerikaanse makelaars- en risicomanagementbedrijf Arthur J. Gallagher & Co. (AJG) neemt in Europa de vierde plaats in, met een geschatte omzet van €2 mld. in 2023. Deze omzet betekent een groei van 20% ten opzichte van het voorgaande jaar. De wereldwijde omzet groeide met 15% van €8,0 mld. naar €9,3 mld. in 2023. Daarmee wint AJG één plaats ten koste van WTW en is het bedrijf de nummer drie wereldwijd.

AJG ging in 1984 naar de beurs met een eerste uitgifte van gewone aandelen en wordt nu openbaar verhandeld op de NYSE. The Vanguard Group, Inc. en BlackRock zijn de meerderheidsaandeelhouders, terwijl insiders ook een klein belang in het bedrijf hebben.

Footprint

Actief in deze Europese landen: BE, BG, CH, CZ, DE, FI, HU, IE, MT, NO, PL, RO, SI, SK, SW, UK

AJG is in 1927 opgericht en het hoofdkantoor bevindt zich in Chicago. Het bedrijf is uitgegroeid tot één van 's werelds grootste verzekeringsintermediairs. Het Europese netwerk telt meer dan 110 kantoren in de belangrijkste markten, waaronder het Verenigd Koninkrijk (VK), Noorwegen, Zweden, Zwitserland, en Centraal- en Oost-Europa.

In 1974 betrad AJG de Europese markt als medeoprichter van Gallagher, Hinton & Vereker Ltd in Londen. Uiteindelijk heeft het bedrijf ook het overige belang gekocht. Acquisities in nieuwe regio's op het Europese vasteland omvatten de Noorse verzekeringsmakelaar Bergvall Marine AS in 2013 en een belang van 85% in de Zweedse verzekerings- en herverzekeringsmakelaar Brim AB in juli 2016.

Het bedrijf heeft een breed aanbod van verzekerings- en risicomanagementdiensten gericht op verschillende sectoren. AJG is ook een belangrijke speler in de herverzekeringsmarkt dankzij de sterke relatie met Lloyd's of London. Bovendien runt het bedrijf in het VK een toonaangevende MGA (volmacht) onder de naam Pen Underwriting.

Groeistrategie

De Europese groeistrategie van AJG richt zich op strategische acquisities en partnerships via de Gallagher Global Alliance om lokale expertise te versterken. Eén van de opmerkelijke allianties is Renomia in Centraal- en Oost-Europa, waarmee het bedrijf aanwezig is in Tsjechië, Roemenië, Slowakije, Hongarije, Bulgarije, Kroatië en Servië. Wereldwijd doet AJG gemiddeld meer dan 30 acquisities per jaar. De grootste sprong van het afgelopen jaar was de acquisitie van AssuredPartners, één van de hardst groeiende assurantiemakelaars in de Verenigde Staten,

die ook actief is in het VK en Ierland. Recente Europese acquisities zijn onder andere de Duitse makelaar Köberich Financial Lines, de Ierse MGA (volmacht) Wrightway Underwriting Limited en het Londense investeringsadviesbureau Redington Ltd.

Management

De wereldwijde activiteiten van AJG staan onder leiding van J. Patrick Gallagher, Jr. als Chairman, President en CEO. In Europa geeft Simon Matson leiding aan de EMEA-divisie.

HOWDENVerenigd
Koninkrijk
OorsprongLonden, Verenigd
Koninkrijk
Hoofdkantoor**€2.504 mld.**

Wereldwijde omzet

€1.411 mld.Europese omzet
(schatting)**Resultaten**

Howden Group (Howden) neemt de vijfde plaats in en behoort tot hardst groeiende makelaars in Europa. Het bedrijf boekte een geschatte omzet van €1,4 mld. in 2023 – een indrukwekkende groei van 43% ten opzichte van 2022. Met activiteiten in meer dan 20 Europese landen en 55 wereldwijd is de totale omzet met 37% gestegen naar €2,5 mld. in 2023, inclusief 17% organische groei. Deze prestatie is bereikt met 18.000 medewerkers en maakt van Howdens buy-and-build-strategie een opvallend succesverhaal binnen de Top 20.

Het eigendomsmodel van Howden combineert een aanzienlijke investering van het personeel en externe partnerships. Aanvullend kapitaal komt van investeringsbedrijven General Atlantic, CDPQ en Hg, naast bijdragen van de Howden Foundation. In 2023 heeft het bedrijf €5,9 mld. schuldkapitaal aangetrokken voor de herfinanciering van bestaande leningen en verhoging van kapitaal.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, BE, CH, CY, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, GR, IE, IS, IT, LI, LU, NL, NO, PL, PT, SI, SW, UK

David Howden heeft de groep in 1994 opgericht als wholesale broker, met slechts drie medewerkers. Met de jaren is Howden uitgegroeid tot de grootste wereldwijde makelaar die buiten de Verenigde Staten is gevestigd. De voornaamste diensten omvatten zakelijke verzekeringen, specialistische risico's, M&A-verzekeringen en herverzekeringen via Howden RE. Het makelaarsbedrijf wordt ondersteund door DUAL Group, één van de grootste internationale MGA's (volmachten), die opereert in 21 landen.

Het bedrijf heeft een wereldwijd netwerk opgebouwd met strategische acquisities en partnerships in belangrijke Europese markten met onafhankelijke makelaars die cultureel goed aansluiten. De meeste van deze makelaars hebben hun naam gewijzigd in Howden. In 2022 nam Howden de Amerikaanse herverzekeringmakelaar TigerRisk over, die nu opereert onder de naam Howden Tiger. Hoewel het bedrijf nog niet actief is op de Amerikaanse retailmarkt, maakt het er geen geheim van dat dit puur een kwestie van timing is.

Groeistrategie

CEO David Howden heeft een ambitieus doel gesteld. Tegen 2030 moet het bedrijf getransformeerd zijn naar een business van £10 mld. (€12 mld.). In de afgelopen drie jaar is het bedrijf al in omvang verdrievoudigd. Het bedrijf richt zich op kleinere 'bolt-on-acquisities' tot €200 mln.

Recente opvallende acquisities zijn onder andere OFRACAR in Frankrijk, waarmee de expertise in property, casualty en wagenparkverzekeringen wordt versterkt,

en VLC & Partners in Nederland, waarmee Howden direct een topspeler in de Nederlandse markt van zakelijke makelaars werd. In de zomer van 2024 heeft Howden zijn marktpositie in Frankrijk verder versterkt met de acquisitie van AGEO.

Management

David Howden is de CEO en de Europese operatie van Howden wordt aangevoerd door Luigi Sturani, CEO van Howden Broking Europe.

	Verenigd Koninkrijk Oorsprong	Londen, Verenigd Koninkrijk Hoofdkantoor	€1.596B Wereldwijde omzet	€1.396 mld. Europese omzet
---	---	--	-------------------------------------	--------------------------------------

Resultaten

The Ardonagh Group (Ardonagh) is gevestigd in het Verenigd Koninkrijk (VK) en is de nummer 6 van grootste assurantiemakelaars in de Europese markt. In 2023 boekte het bedrijf een geschatte omzet van €1,4 mld., een stijging van 23% ten opzichte van het jaar ervoor. Wereldwijd rapporteert Ardonagh in 2023 een omzet van €1,6 mld.

Sinds de oprichting zijn HPS Investment Partners en Madison Dearborn Partners de belangrijkste aandeelhouders. Wereldwijde institutionele investeerders, waaronder een dochteronderneming van de Abu Dhabi Investment Authority, zorgen voor aanvullend kapitaal. Het bedrijf kondigde onlangs een aandeleninvestering door Stone Point Capital LLC aan. De transactie, die nog moet worden goedgekeurd door de regelgevende instanties, zal naar verwachting midden 2025 worden afgerond. Na afronding sluit Stone Point zich als aandeelhouder aan bij HPS, Madison Dearborn en mede-investeerders.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, CH, CY, DE, ES, FR, GR, IE, IT, NL, PT, UK

Ardonagh is nog relatief jong. Met de steun van zijn meerderheidsaandeelhouders is het bedrijf in 2017 opgericht, na een vormingsproces ('broker formation') van twee jaar. De ambitie was het creëren van een toonaangevende onafhankelijke distributiegroep in het VK.

In 2021 begon Ardonagh zijn Europese uitbreiding met de lancering van Ardonagh Europe. Sindsdien heeft het bedrijf meerdere strategische acquisities gedaan.

Ardonagh heeft vier hoofddivisies: Retail, Advisory, Specialty en International. Price Forbes, een grote Lloyd's-makelaar, maakt deel uit van Ardonagh Specialty. De internationale divisie omvat de activiteiten van Ardonagh op het vasteland van Europa.

Groeistrategie

De groeistrategie van Ardonagh is gericht op het kopen van platformbedrijven in aantrekkelijke Europese markten.

Ardonagh heeft meerdere opvallende acquisities gedaan. Eén daarvan is de acquisitie in 2020 van Arachas, de grootste makelaar voor zakelijke verzekeringen in Ierland. Hiermee legde Ardonagh de basis voor zijn Europese netwerk. De groep vervolgde de uitbreiding met de koop van Léons Group in Nederland in juli 2022, Klap Verzekeringsmakelaar, een Nederlandse makelaar voor zakelijke verzekeringen, in april

2023, en Assepro, de grootste makelaar voor het mkb in Zwitserland, in oktober 2023.

Met de acquisitie van MDS Group in 2021 betrad Ardonagh de markt in Portugal.

In 2024 versterkte Ardonagh zijn marktpositie in Italië verder met de koop van Mediass S.p.A. en Mansutti S.r.l.. Ook breidde het bedrijf uit naar Spanje met de acquisitie van Cobian Insurance Brokers door de MDS Group.

Management

David Ross is de CEO en Conor Brennan staat aan het hoofd van Ardonagh International.



Frankrijk
Oorsprong

Parijs, Frankrijk
Hoofdkantoor

€908 mln.
Wereldwijde omzet

€797 mln.
Europese omzet

Resultaten

Diot-Siaci is de grootste makelaarsgroep in Frankrijk. Met een omzet van €797 mln. in 2023 staat het bedrijf in Europa op de zevende plaats. Het bedrijf zag zijn omzet stijgen met 12% van €712 mln. in 2022.

Diot-Siaci is voor 54% eigendom van de Burrus Group, een investeringsfonds in familiebezit. De eigendomsstructuur omvat ook minderheidsbelangen van diverse institutionele investeerders, zoals de Ontario Teachers' Pension Plan board (OTPP), Bpifrance, Cathay Capital, Mubadala Investment Company en Ardian.

Footprint

Actief in deze Europese landen: BE, CH, DE, FR, GR, IT, LU, NO, UK, PT

Diot-Siaci is in 2021 ontstaan uit de fusie tussen Diot en Siaci Saint Honoré, twee Franse makelaarsbedrijven. Het bedrijf werkt nu in een groot aantal Europese landen. Opvallende acquisities sinds de fusie zijn onder andere: de koop van Cambiaso Risso, een toonaangevende transportverzekeringmakelaar in 2021, waarmee de capaciteit in de transportsector is versterkt; het eveneens in 2021 gekochte Driesassur, een wereldwijde marktleider in de verzekering van diamanten en juwelen; en URIOS, een in 2022 gekochte makelaar die is gespecialiseerd in klantrisico.

De Europese activiteiten van Diot-Siaci zijn georganiseerd in gespecialiseerde business units die zich richten op verschillende aspecten van verzekeren en risicomanagement. De belangrijkste divisies zijn Corporate Solutions, Employee Benefits and Consulting, International Mobility, Trade Finance en International Operations.

Groeistrategie

Het doel van Diot-Siaci's groeistrategie "Horizon 2027" is om tegen 2027 een omzet van €1,5 mld. te behalen. De strategie richt zich op uitbreiding, innovatie en het leveren van uitgebreide verzekerings- en adviesdiensten in de Europese markten. Ter ondersteuning van dit ambitieuze doel heeft de groep €200 mln. schuldkapitaal aangetrokken. De groep is van plan €250 mln. over een periode van vijf jaar te investeren in informatiesystemen, procesdigitalisering en datamanagement.

In 2024 heeft Diot-Siaci de acquisitie van France Retraite en id.magna aangekondigd om zijn positie als de toonaangevende pensioenadviseur in Frankrijk te versterken. De groep heeft in 2024 ook een meerderheidsaandeel in de Indiase makelaar Unilight genomen. Hiermee mikt de groep op verdere groei in het Midden-Oosten en Azië.

Management

Het managementteam wordt geleid door medevoorzitters Pierre Donnersberg en Christian Burrus, met Cédric Charpentier als CEO sinds januari 2023.



**Söderberg
& Partners**

Zweden
Oorsprong

**Stockholm,
Zweden**
Hoofdkantoor

€708 mln.
Wereldwijde omzet

€708 mln.
Europese omzet

Resultaten

Söderberg & Partners (Söderberg) is een Zweeds bedrijf met een sterk Europees netwerk. In 2023 rapporteerde het bedrijf een omzet van €708 mln., waarmee het de achtste plaats in de Europese markt inneemt. De omzet is met 14% gestegen ten opzichte van de omzet in 2022 van €620 mln. In de afgelopen vijf jaar is Söderberg in omvang meer dan verdubbeld.

Het bedrijf is hoofdzakelijk in handen van zijn oprichters. Söderberg wordt ondersteund door twee belangrijke minderheidsaandeelhouders: de wereldwijde investeerder KKR en private-equitybedrijf TA Associates.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, DK, ES, FI, LU, NL, NO, SW, UK

Söderberg is in 2004 in Zweden opgericht door een groep van negen analisten onder leiding van CEO Gustaf Rentzhog. In eerste instantie lag de focus op de Scandinavische regio. Söderberg breidde uit naar Nederland met een aandeel in het pensioenadviesbureau Floreijn in 2017 en de onafhankelijke pensioenadviseur Montae & Partners in 2018. Sindsdien is het bedrijf hard gegroeid, hoofdzakelijk met minderheidsaandelen in meer dan 60 organisaties. Het netwerk telde midden 2024 ongeveer 95 branches.

Het bedrijf specialiseert in verzekeringsoplossingen voor de zakelijke markt, pensioenadvies, vermogensbeheer, employee benefits en risicomanagement. Binnen deze Top 20 valt Söderberg op als één van de meest diverse verzekeringsintermediairs, met een sterke positie in vermogensbeheer.

Groeistrategie

Het bedrijf werkt bij voorkeur met minderheidsbelangen, waarmee het een netwerk van strategische partners creëert. Die partners behouden hun eigen merk, maar profiteren van de technologie en diensten van Söderberg. In 2024 investeerden KKR en TA Associated opnieuw in Söderberg via een nieuwe aandelenuitgifte om verdere Europese uitbreiding te faciliteren. De focus ligt vooral op het uitbouwen van de vermogensbeheerpositie in Spanje en het Verenigd Koninkrijk (VK).

In 2024 investeerde Söderberg in vier onafhankelijke financieel adviseurs in het VK. Een jaar eerder nam het bedrijf een aandeel in de Spaanse makelaarsgroep Grupo Galilea en ERSM Grupo.

Andere recente acquisities omvatten Vakuutusvahti Oy in Finland in 2023 en Assepro in Zwitserland, waarmee Söderberg zijn netwerk voor zakelijke verzekeringen in Zwitserland, Oostenrijk en Liechtenstein heeft versterkt.

Management

Söderberg wordt geleid door Gustaf Rentzhog, die zowel president als CEO is. Dankzij de gedecentraliseerde managementstructuur van het bedrijf leidt lokaal management door heel Europa de activiteiten in hun specifieke regio's.

	Frankrijk Oorsprong	Lyon, Frankrijk Hoofdkantoor	€630 mln. Wereldwijde omzet (schatting)	€558 mln. Europese omzet (schatting)
---	------------------------	---------------------------------	--	---

Resultaten

APRIL Group is de toonaangevende wholesale broker ('grossiste') in Frankrijk, met een omzet van €558 mln. in Europa, een stijging van 7% ten opzichte van het jaar ervoor. Het bedrijf ontwerpt, distribueert en beheert verzekeringsoplossingen onder het merk van partnerverzekeraars. Daarvoor benut het een enorm netwerk van bijna 16.000 onafhankelijke retailmakelaars, die de klantcontacten onderhouden en acquisitie doen. Momenteel komt 80% van de omzet van APRIL uit de lokale markt, maar het bedrijf wil de komende jaren zijn internationale groei versnellen.

In november 2022 kondigde de internationale investeerder KKR de koop van een meerderheidsaandeel van CVC Capital Partners in APRIL Group aan. CVC had in 2019 het bedrijf gekocht van de oprichters. Daarnaast heeft APRIL Group minderheidsaandeelhouders, waaronder het eigen managementteam, Théthys Invest, Arkéa Capital, de Burrus Group en Evolem. Dit strategische partnership is bedoeld om versnelde groei en de digitale transformatie in de diverse markten aan te jagen.

Footprint

Actief in deze Europese landen: DE, ES, FR, IT, PL, PT, UK

De groep is in 1988 in Lyon opgericht. In eerste instantie richtte APRIL Group zich op zorg en 'personal protection insurance' (onder andere leven, en hypotheek- en inkomensbescherming). De eerste Italiaanse dochteronderneming, APRIL S.p.A, werd in Milaan opgericht. In 2007 breidde de groep uit naar Noord-Amerika, met de acquisitie van een transportverzekeringsmakelaar en een wholesale broker in Canada.

APRIL Group is actief in verschillende Europese landen, waaronder Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Duitsland, Italië, Portugal en België. Naast de activiteiten in Canada, bemiddelt het bedrijf ook in International Private Medical Insurance (IPMI) via MGA's (volmachten) in Azië en het Midden-Oosten.

APRIL Group, de moedermaatschappij van APRIL en APRIL International, is actief in vijf disciplines: P&C-verzekeringen, health en levensverzekeringen, IPMI, kredietverzekeringen en vermogensbeheer.

Groeistrategie

APRIL Group is van plan de externe groei te intensiveren, wat blijkt uit de twee transacties die sinds het begin van 2024 zijn afgerond. Het gaat om de toonaangevende Franse vermogens en kredietspecialist DLPK Group en de Engelse tweewielerspecialist Lexham Insurance. Het bedrijf wil tegen 2027 meer dan €1 mld. omzet behalen en trekt voor investeringen in de digitale en technologische transformatie jaarlijks €70 mln. uit.

Management

Het management van APRIL Group bestaat onder andere uit Éric Maumy als president van de groep en Emmanuel Maillet.

pib Group

Verenigd
Koninkrijk
Oorsprong

Londen, Verenigd
Koninkrijk
Hoofdkantoor

€495 mln.

Wereldwijde omzet

€495 mln.

Europese omzet

Resultaten

PIB Group (PIB) is een specialistische verzekeringsintermediair in het Verenigd Koninkrijk (VK) en staat op de tiende plaats van grote spelers in de Europese markt. Het bedrijf is pas tien jaar geleden begonnen en behaalde in 2022 al een omzet van €391 mln. In 2023 steeg de omzet naar €495 mln., waarvan 72% in de UK is gerealiseerd. PIB is een van de actiefste consolidators in Europa en heeft onlangs zijn honderdste transactie sinds de oprichting afgerond. In 2021 verzekerde PIB zich van een aanzienlijke investering door Apax Partners, plus een herinvestering van zijn originele financier, The Carlyle Group.

Footprint

Actief in deze Europese landen: DE, DK, ES, IE, IT, NL, PL, PT, UK, FR, RO

Het huidige netwerk van PIB strekt zich uit over meerdere Europese markten, waaronder Ierland, Duitsland, Polen, Spanje, Nederland, Portugal, en sinds 2024 ook Frankrijk en Roemenië. De bedrijfsactiviteiten buiten het VK dragen voor 28% bij aan de totale omzet van de groep. PIB is actief als full-service verzekeringsintermediair met diensten op het gebied van broking, underwriting en risicomanagement voor zakelijke en particuliere klanten. De groep richt zich op nichemarkten, employee benefits en specifieke verzekeringsoplossingen. En met strategische acquisities breidt PIB de activiteiten door heel Europa uit.

Groeistrategie

Met financiering van de private-equitybedrijven Apax Funds en The Carlyle Group werd PIB al snel een van de actiefste consolidators in de pan-Europese verzekeringsdistributiemarkt. De strategische focus ligt op het kopen van specialistische bedrijven en het bouwen van teams van experts. PIB laat hiermee zien dat het weet te groeien door acquisities met behoud van een sterke samenhang van de groep.

Enkele recente, opvallende transacties zijn: Vetop in 2023, de nummer 5 makelaar in Spanje, waarmee PIB zijn positie in Zuid-

Europa heeft versterkt; Thoma in 2023, een Nederlands makelaar- en volmachtplatform; Nord Group in 2024, een van de grootste makelaars in Polen ter vergroting van het netwerk in Centraal- en Oost-Europa; en BEA Group in 2024, als eerste stap in de Franse markt.

Management

Het management van PIB wordt aangevoerd door CEO Brendan McManus en Deputy Group CEO Ryan Brown. Onno Janssen is in september 2022 benoemd tot CEO van PIB Group Europe.



Frankrijk
Oorsprong

Wasquehal,
Frankrijk
Hoofdkantoor

€460 mln.
Wereldwijde omzet
(schatting)

€460 mln.
Europese omzet
(schatting)

Resultaten

Groupe Verspieren (Verspieren) is in 1880 door Alfred Verspieren in het Franse Roubaix opricht. Daarmee is het één van de oudste bedrijven in de Top 20, met een geschiedenis van meer dan 145 jaar. In eerste instantie specialiseerde het bedrijf zich in brandverzekeringen voor de textielindustrie. Het bedrijf is uitgegroeid tot een toonaangevende Franse verzekeringsmakelaar en staat in Europa op de elfde plek. In 2023 behaalde Verspieren een omzetgroei van 5%, van €438 mln. in 2022 naar €460 mln. Het bedrijf is nog altijd in familiebezit en wordt momenteel geleid door de vijfde generatie van de familie Verspieren, die het rijke erfgoed in stand houdt.

Footprint

Actief in deze Europese landen: CH, ES, FR, IT, PT

Verspieren is vooral in Frankrijk actief, maar heeft de activiteiten uitgebreid naar andere delen van Europa, waaronder Italië, Portugal, Spanje en Zwitserland. Het Europese netwerk wordt ondersteund door specialistische dochterondernemingen, waaronder Verspieren Italia, Verspieren Portugal, Alkora in Spanje en Optimum in Zwitserland. In 2012 creëerde het bedrijf zijn eigen internationale netwerk, Verspieren International, voor consistente kwaliteit in de dienstverlening en standaarden voor zijn klanten in het buitenland. Via dit netwerk is Verspieren actief in meer dan 140 landen. Daarbij maakt het bedrijf gebruik van strategische partners, waaronder Gallagher in het Verenigd Koninkrijk, Funk in Duitsland en Meijers in Nederland.

Het bedrijf richt zich met name op risicomanagement voor bedrijven, met P&C-verzekeringen, employee benefits en specialistische verzekeringen voor specifieke sectoren.

Groeistrategie

De acquisitiestrategie van Verspieren richt zich op het vergroten van de specialistische dienstverlening en uitbreiding van het geografische netwerk. Recente acquisities, waaronder Curtis en DLB in Italië in 2023, versterken de positie in de Italiaanse markt. In 2024 kocht de groep i2Si, een expert op het gebied van risicomanagement engineering en softwareontwikkeling voor de bouw en particuliere woonsector.

In 2024 kondigde Verspieren de lancering van een nieuwe wholesale broker aan: Verspieren Global Markets, die is gespecialiseerd in bouwverzekeringen en nichemarkten.

Management

Verspieren blijft een familiebedrijf en wordt geleid door de vijfde generatie van de familie Verspieren. Het managementteam omvat Pierre-Anthony Verspieren als president en CEO en Charles Verspieren, die lid is van de Raad van Bestuur.



Verenigd
Koninkrijk
Oorsprong

Kent, Verenigd
Koninkrijk
Hoofdkantoor

€457 mln.
Wereldwijde omzet
(schatting)

€457 mln.
Europese omzet
(schatting)

Resultaten

Markerstudy Group (Markerstudy) uit het Verenigd Koninkrijk (VK) neemt de twaalfde plaats in Europa in, met een geschatte omzet van €453 mln. in 2023. Dit betekent een stijging van 26% ten opzichte van €360 mln. in 2022. Markerstudy heeft een diverse eigendomsstructuur van insiders (het team van oprichters), private equity (Pollen Street Capital, sinds januari 2021) en strategische partners (Qatar Insurance Group).

Het bedrijf is in 2001 opgericht en omvat één van de grootste MGA's (volmachten) in het VK, Markerstudy Insurance Services Limited (MISL). MISL levert diensten op het gebied van verzekeringen, schade en beheer aan een breed netwerk van intermediairs door heel het VK. De divisie Markerstudy Broking behoort ook tot de groep, met bekende merken als Brightside Insurance en Insurance Factory, een toonaangevend platform voor huisdierverszekeringen. Ook verleent de groep complementaire diensten, met onder andere Auto Windscreens, VisionTrack en Vision Vehicle Solutions.

Footprint

Actief in deze Europese landen: IE, UK

Markerstudy is vooral actief in het VK en Ierland. Hoewel de groep zijn grenzen nog verder moet verleggen, lijkt dat een kwestie van tijd. Alleen al in het VK bedient Markerstudy meer dan zes miljoen verzekerden.

Markerstudy valt op met zijn deskundigheid op een breed gebied, van standaard tot zeer gespecialiseerde risico's. In de afgelopen jaren hebben strategische acquisities het portfolio aanzienlijk gediversifieerd, met uitbreiding naar zowel particuliere als zakelijke verzekeringen. De groep heeft zich stevig neergezet in de dubbelrol van toonaangevende verzekeringsvolmacht en omnichannel verzekeringsdistributeur.

Groeistrategie

Markerstudy zet in op strategische partnerships, gerichte acquisities en investeringen in technologie om de dienstverlening te verruimen en het marktaandeel te vergroten.

In 2024 nam Markerstudy een grote strategische stap door de particuliere divisie te fuseren met Atlantis, de makelaarsdivisie voor particuliere verzekeringen van The Ardonagh Group. Deze opvallende fusie creëerde één van de grootste platforms voor particuliere verzekeringen in het VK, met een

breed aanbod van verzekeringsproducten voor miljoenen consumenten. Het fusiebedrijf biedt werk aan bijna 7.300 mensen door het hele land. Markerstudy is de meerderheidsaandeelhouder en Ardonagh ontving een combinatie van cash en een minderheidsaandeel in het fusiebedrijf.

Management

Kevin Spencer is de CEO en Gary Humphreys is de Chief Underwriting Officer van Markerstudy. Zij zijn de oprichters van de groep en tevens de meerderheidsaandeelhouders.

#13

 Brown & Brown	Verenigde Staten Oorsprong	Daytona Beach, Florida, VS Hoofdkantoor	€3,938 mld. Wereldwijde omzet (schatting)	€417 mln. Europese omzet (schatting)
--	--------------------------------------	---	--	---

Resultaten

Het Amerikaanse Brown & Brown neemt in de Europese verzekeringsdistributiemarkt de dertiende plaats in, met een omzet van €417 mln. in 2023. De omzet steeg met 24% in vergelijking tot het jaar ervoor, hoofdzakelijk dankzij acquisities. De wereldwijde omzet bereikte in 2023 bijna €4 mld., waarmee Brown & Brown nummer 7 op de wereldranglijst is.

Het bedrijf is genoteerd op de New York Stock Exchange. Opvallend in de eigendomsstructuur is dat bijna 20% van de aandelen in handen is van insiders, inclusief management en personeel. Dat wordt weerspiegeld in de bedrijfscultuur, die zich kenmerkt door verantwoordelijkheid nemen en betrokkenheid.

Footprint

Actief in deze Europese landen: UK, IE, BE, NL, DE, FR, IT

Brown & Brown is in 1939 in Florida opgericht. De eerste stap naar een internationaal netwerk was de uitbreiding in 2008 naar Europa met de oprichting van Decus Insurance Brokers. Decus is een wholesale broker in Londen. Sindsdien heeft het bedrijf meerdere acquisities gedaan ter versterking van zijn positie in de Europese markt. Het Europese netwerk beslaat nu het Verenigd Koninkrijk (VK), Ierland en Nederland, terwijl het bedrijf kleine partnerkantoren heeft in België, Duitsland, Frankrijk en Italië.

Brown & Brown Europe omvat retailmakelaars, specialistische MGA's (volmachten) en Lloyd's-bedrijven.

Groeistrategie

In vergelijking met veel van de andere spelers in de Top 20, staat het Europese groeitraject van Brown & Brown nog in de kinderschoenen. In 2021 maakte het bedrijf een grote stap met de acquisitie van Global Risk Partners (GRP), één van de grootste onafhankelijke verzekeringsintermediairs in het VK. Het bedrijf vervolgde de uitbreiding met de koop van een aantal kleinere intermediairsbedrijven in het VK en Ierland.

In 2023 sloot Brown & Brown een overeenkomst voor de acquisitie van Kentro Capital Limited (Kentro) in het VK. Kentro is de moedermaatschappij van Nexus, een wereldwijde specialistische MGA (volmacht), en Xenia, een specialist in kredietverzekeringen.

Brown & Brown deed in 2024 zijn eerste grote Europese investering buiten het VK en Ierland, met de ondertekening van de overeenkomst om het Nederlandse Quintes Holding te kopen van Aquiline Capital Partners. Quintes is zowel een verzekerings- en pensioenmakelaar als een MGA (volmacht). De makelaar-volmacht genereert een jaarlijkse omzet van meer dan €87 mln. en heeft meer dan 700 medewerkers verspreid over 18 kantoren.

Management

Het Europese management wordt aangevoerd door Mike Bruce, die in 2023 benoemd is tot CEO.

#14

	Frankrijk Oorsprong	Parijs, Frankrijk Hoofdkantoor	€401 mln. Wereldwijde omzet (schatting)	€401 mln. Europese omzet (schatting)
---	------------------------	-----------------------------------	--	---

Resultaten

De Franse makelaar Kereis Group (Kereis) neemt de veertiende plaats in op de Europese ranglijst, met een omzet van €401 mln. in 2023. Dit is een stijging van 26% ten opzichte van €318 in 2022. Kereis is de grootste Europese makelaar die zich specialiseert in levensverzekeringen. Hoewel Frankrijk de belangrijkste markt blijft, realiseert het bedrijf bijna €50 mln. omzet buiten dit land.

Kereis, voorheen bekend als Financiere CBP, werd in 1901 opgericht en veranderde in 2023 de naam in Kereis. De belangrijkste eigenaar is Bridgepoint, een private-equitybedrijf uit het Verenigd Koninkrijk, dat in 2020 een meerderheidsbelang nam. Bridgepoint nam de aandelen over van J.C. Flowers & Co.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, BE, DE, ES, FR, IT, PT

Kereis is actief in een aantal Europese landen, waaronder Frankrijk, Spanje, Italië, Duitsland, Portugal, België en Oostenrijk (vanuit het Duitsland kantoor).

Het bedrijf is gespecialiseerd in particuliere verzekeringsoplossingen in de levensverzekeringsmarkt. Kereis is met name deskundig op het gebied van broker management, wholesale brokerage, SaaS-oplossingen en technologieplatforms, directe levensverzekeringsdistributie, en consultancy en training.

Groeistrategie

Kereis volgt een actieve acquisitiestrategie door heel Europa en richt zich vooral op het kopen van makelaars, technologieplatforms (insurtechs) en dienstverleners in de levensverzekeringsmarkt.

Om de leidende positie in zijn thuismarkt Frankrijk te versterken, heeft het bedrijf in 2022 Cegema, Ça assure, Volorielles, Dame Prévoyance en Particeep gekocht, en in 2023 Prim'Act, Cerap, Novelia en Profideo. In de Europese insurtechsector heeft Kereis flinke stappen gezet met strategische investeringen, inclusief het Duitse Prokonzept in 2021. Prokonzept specialiseert zich in softwareoplossingen voor krediet- en vastgoedmakelaars. In 2023 heeft Kereis zijn

technologische capaciteiten verder versterkt met een investering in Minalea, een data-analyseplatform.

In 2023 betrad Kereis de Belgische markt met de acquisitie van de RGF Group, een toonaangevende Belgische makelaar. RGF heeft meer dan 12 branches door het hele land. In september 2024 lanceerde Kereis het nieuwe merk Kereis Solutions, met als doel het aanbod van diensten en het bereik in de Europese markt verder uit te breiden.

Management

Philippe Gravier is sinds april 2019 CEO van de groep.

 EUROPEAN INSURANCE BROKERS	Frankrijk Oorsprong	Quimper, Frankrijk Hoofdkantoor	€400 mln. Wereldwijde omzet	€400 mln. Europese omzet
--	-------------------------------	---	---------------------------------------	------------------------------------

Resultaten

De Adelaïde Group (Adelaide) staat op nummer 15 in de Europese intermediairsmarkt, met een omzet van €400 mln. in 2023: een groei van 18% ten opzichte van €338 mln. in 2022. De uit Bretagne afkomstige makelaar Adelaïde is een familiebedrijf met drie gespecialiseerde bedrijven: Verlingue, Génération en Cocoon. In juni 2024 heeft de vierde generatie de leiding overgenomen.

Footprint

Active European Countries: CH, FR, IT, PT, UK

Adelaïde is actief in verschillende Europese landen, waaronder Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Zwitserland, Portugal en Italië. Het hoofdkantoor en belangrijkste entiteiten bevinden zich in Frankrijk. Daarnaast is het bedrijf al meer dan tien jaar actief in Manchester en in 2018 volgde de uitbreiding naar Londen. Sinds 2017 heeft Adelaïde kantoren opgericht in Zürich, Luzern en Bern. In 2021 breidde het bedrijf uit naar Portugal en in 2023 naar Italië met acht kantoren.

Adelaïde is gespecialiseerd in verzekeringsadvies, makelaarsdiensten, distributie en dienstverlening via zijn dochterondernemingen. Met deze dochterondernemingen kan Adelaïde voorzien in een breed spectrum van klantbehoeftes, van zakelijk risicomanagement tot particuliere zorgverzekeringoplossingen.

De Verlingue-tak richt zich op zakelijke verzekeringen met oplossingen voor zakelijke risico's en employee benefits. Génération is een third-party administrator in zorg- en particuliere verzekeringen en beheert zorg- en levensverzekeringsspolissen. Cocoon specialiseert zich in de digitale distributie van particuliere zorgverzekeringsproducten, zowel direct als via partnernetwerken.

Groeistrategie

De groep heeft in zijn strategische plan vastgelegd dat het tegen 2028 zijn omzet wil verdubbelen en zich wil positioneren als een toonaangevende makelaar in Europa. Het doel is de Europese footprint uit te breiden en het netwerk in de bestaande markten te versterken.

Opvallende acquisities zijn onder andere Luso Atlantica, de nummer 5 in Portugal, die is gekocht in 2020, en Eyssautier, een specialist in transportverzekeringen, die in 2019 werd overgenomen. De meeste van deze makelaars hebben de naam Verlingue aangenomen.

In 2022 kocht de groep RT Global Insurance om zijn aanwezigheid in Portugal te versterken. Acquisities in 2023 omvatten Cabinet Depeyre, een specialist in complexe zakelijke risico's, en volmachtbedrijf Depeyre Solutions. In hetzelfde jaar nam Adelaïde een meerderheidsaandeel in de makelaar INSER, waarmee het bedrijf de Italiaanse markt betrad.

Management

Adelaïde blijft een familiebedrijf en wordt nu geleid door Benjamin Verlingue, de vierde generatie die CEO werd in juni 2024.



Duitsland
Oorsprong

Detmold,
Duitsland
Hoofdkantoor

€400 mln.
Wereldwijde omzet

€400 mln.
Europese omzet

Resultaten

Ecclesia Group (Ecclesia) ranks 16th among European insurance brokers, with an estimated revenue of €400 million in 2023. Ecclesia is privately owned by several key shareholders, including the Evangelical Church in Germany, the German Caritas Association, and the Protestant Agency for Diakonie and Development. These organizations collectively hold ownership of Ecclesia Holding GmbH, the parent company of Ecclesia.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, BE, DE, ES, NL, TR

Ecclesia is in 1909 opgericht en het hoofdkantoor bevindt zich in het Duitse Detmold. In eerste instantie bediende het bedrijf kerkelijke instanties. Later zijn de activiteiten uitgebreid naar andere markten. Ecclesia is tegenwoordig de grootste Duitse makelaar voor bedrijven en instellingen.

De eerste grote acquisitie door Ecclesia buiten Duitsland vond plaats in 2013. Het bedrijf nam een meerderheidsbelang in Versicherungsstelle für das wirtschaftliche Prüfungs- und Treuhandwesen AG (VfW), een Zwitsers bedrijf uit Zürich. In de jaren erna volgden acquisities in Nederland, België, Oostenrijk, Spanje en Turkije. Nederland is de tweede thuismarkt van Ecclesia geworden. Sinds de koop van het Nederlandse Concordia de Keizer in 2016, heeft Ecclesia zijn positie versterkt met meerdere acquisities die goed zijn voor een omzet van €50 mln. De huidige Europese activiteiten zijn gestructureerd in gespecialiseerde dochterondernemingen en gelieerde bedrijven, die voorzien in verschillende aspecten van verzekeringen en risicomanagement.

Wereldwijd werkt Ecclesia via het Ecclesia Global Network, een strategische samenwerking van verzekeringsmakelaars en adviseurs in meer dan 170 landen.

Groeistrategie

De groeistrategie van Ecclesia geeft prioriteit aan sterke organische ontwikkeling, aangevuld met zorgvuldig gekozen strategische acquisities om de Duitse basis te versterken en het bereik in Europa te vergroten. Het bedrijf blijft relatief conservatief in zijn acquisitieaanpak.

Ecclesia kocht in 2024 het Duitse assona GmbH, een specialistische MGA (volmacht) die deel uitmaakte van het WeFox-portfolio.

In Nederland breidde Ecclesia in 2024 zijn netwerk uit met de acquisitie van BS&F, een dienstverlener die zich specialiseert in

oplossingen op het gebied van verzekeringen en sociale voorzieningen. BS&F helpt gemeentes het welzijn van kwetsbare inwoners te verbeteren, wat naadloos past bij de missie van Ecclesia om oplossingen te leveren die ertoe doen.

In januari 2025 heeft Ecclesia haar Nederlandse en Belgische activiteiten verkocht aan het Britse Specialist Risk Group (SRG). In ruil daarvoor heeft Ecclesia een minderheidsbelang in SRG verworven.

Management

Het management wordt aangevoerd door CEO Jochen Körner.

 GGW GROUP	Duitsland Oorsprong	Hamburg, Duitsland Hoofdkantoor	€360 mln. Wereldwijde omzet (schatting)	€360 mln. Europese omzet (schatting)
---	-------------------------------	---	--	---

Resultaten

Het Duitse makelaarsplatform GGW Group (GGW) bezet de zeventiende plaats in de Europese markt, met een geschatte omzet van €360 mln. in 2023. Deze omzet laat een indrukwekkende stijging van 71% zien ten opzichte van het jaar ervoor. In slechts vijf jaar is het bedrijf één van de top 3 makelaars in Duitsland en een belangrijke consolidator in Europa geworden.

In 2021 hielp het private-equitybedrijf Hg Capital (Hg) als investeerder de uitbreidings- en acquisitiestrategie aan te jagen. Tegen december 2023 had het private-equitybedrijf Permira een belang genomen, waarmee het naast Hg zeggenschap verwierf. In 2024 investeerde Hg nog eens €53 mln. in GGW.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AT, DE, DK, FR, IS, NL, PL, ES, CH

GGW werd in 2020 opgericht als Warweg Mittelstandmakler. Een jaar later fuseerde Warweg met een van de oudste makelaarsmerken van Duitsland, het in Hamburg gevestigde Gossler, Gobert & Wolters, en werd het omgedoopt tot GGW. Onder leiding van Tobias Warweg en met financiële steun van Hg breidde GGW zich in de daaropvolgende vier jaar aanzienlijk uit, met de overname van meer dan 50 bedrijven in Duitsland en de rest van Europa.

Het bedrijf groeide uit tot een pan-Europese P&C-makelaar en MGA (volmacht). Tegenwoordig werken 60 makelaars en volmachten onder de vlag van GGW. Zij bieden maatwerkadvies aan mkb-bedrijven door heel Europa en hebben meer dan 1.700 mensen in dienst.

GGW heeft twee kerndivisies. De eerste is Leading Brokers United, een netwerk van door eigenaren geleide intermediairbedrijven die op het mkb afgestemde verzekeringsproducten leveren. De tweede is Wecoya Underwriting, een platform voor MGA's (volmachten).

Groeistrategie

De groeistrategie van GGW draait om ondernemerschap. Het bedrijf is gebouwd op de erfenis van één van de oudste Europese makelaars en creëert een pan-Europese onderneming met een actieve buy-and-build-aanpak.

In januari 2023 maakte GGW zijn debuut in Nederland met de acquisitie van NDB Groep, een makelaar en volmacht in familiebezit. Rond de zomer van 2023 breidde GGW uit naar de Franse markt met de acquisitie van Assurever (voorheen APRIL Voyages), een makelaar gespecialiseerd in de toeristenindustrie. En onlangs breidde GGW

zijn footprint verder uit door Aélia Assurances Group te kopen, een internationale verzekeringsmakelaar uit Luxemburg die zich richt op het verzekeren van de luchtvaartsector en aanverwante industrieën.

Met de financiële ondersteuning van twee grote investeerders staat GGW in de startblokken om zijn groei te versnellen en zijn bereik in Europa en mogelijk daarbuiten te verbreden.

Management

De groep wordt geleid door CEO Tobias Warweg en co-CEO Moritz Rutt.



Verenigde Staten
Oorsprong

Kansas City,
Missouri, VS
Hoofdkantoor

€3,281 mld.
Wereldwijde omzet
(schatting)

€315 mln.
Europese omzet
(schatting)

Resultaten

De Amerikaanse makelaar Lockton Companies (Lockton) staat op plek 18 in de Europese markt. De Europese omzet groeide met 8% van €293 mln. in 2022 naar €315 mln. in 2023. De wereldwijde omzet steeg met 11% naar bijna €3,3 mld., waarmee het de negende plaats wereldwijd inneemt.

Lockton is het familiebedrijf van de familie Lockton. Het bedrijf is 's werelds grootste verzekeringsmakelaar in particulier bezit. Lockton heeft zijn hoofdkantoor in Kansas City en biedt diensten op het gebied van verzekeringen, risicomanagement, employee benefits en pensionering. Het bedrijf werkt vanuit meer dan 140 locaties in 30 landen over de hele wereld. Momenteel werken er meer dan 11.000 mensen. Een belangrijk onderdeel van de groep is Lockton RE, een vooraanstaande wereldwijde herverzekeringsmakelaar.

Footprint

Actief in deze Europese landen: DK, IE, IT, MT, NO, SW, UK

Jack Lockton richtte het bedrijf op in 1966 in Kansas City. De uitbreiding naar Europa begon in 1996 met de opening van een kantoor in Londen. Sindsdien is de Engelse tak aanzienlijk gegroeid en vormt het een belangrijk onderdeel van Locktons wereldwijde netwerk. Met de jaren heeft Lockton zijn Europese netwerk verbreed met landen als Ierland, Noorwegen, Denemarken en Malta. Eén van de voornaamste acquisities voor de versterking van het Europese netwerk was de koop van de Edge Group in 2021. Edge Group is de grootste transportmakelaar in Scandinavië.

Groeistrategie

Locktons groeistrategie in Europa legt de nadruk op de wereldwijde verzekeringsactiviteiten vanuit Londen. Daarnaast breidt het bedrijf zijn capaciteit voor verzekeringen voor hoogwaardige industrieën als de transport- en energiesector uit over het vasteland van Europa. In juli 2023 is de Edge Group succesvol geïntegreerd en opereert het nu onder de naam Lockton Edge. In tegenstelling tot de consolidators in de markt richt Lockton zich minder op de grootschalige koop van makelaars door heel Europa. In plaats daarvan concentreert het bedrijf zich op unieke acquisities die passen bij zijn focus op specialistische markten.

Management

Het Europese management van Lockton wordt geleid door EJ Hentenaar, die sinds mei 2022 CEO van Lockton Europe is. Chris Brown, de voormalige CEO van Lockton Europe, is de CEO van Lockton International. In 2023 is Andrea Guffanti benoemd tot Head of Continental Europe.

 Filhet-Allard	Frankrijk Oorsprong	Bordeaux, Frankrijk Hoofdkantoor	€303 mln. Wereldwijde omzet (schatting)	€303 mln. Europese omzet (schatting)
--	------------------------	--	--	---

Resultaten

Filhet-Allard & Cie. (Filhet-Allard) staat op de zesde plaats van grootste makelaars in Frankrijk en is negentiende onder de Europese makelaars. Het bedrijf, dat gevestigd is in Bordeaux, behaalde in 2023 een omzet van €303 mln. Dit is een stijging van 9% ten opzichte van €278 mln. in 2022. Filhet-Allard wordt nog altijd geleid door de familie waarvan het bedrijf is.

Footprint

Actief in deze Europese landen: CH, ES, FR

Allard werd opgericht in 1846 als transportverzekeringsmakelaar, gericht op de scheepvaart en handel met voormalige Franse kolonies. In 1964 kocht het bedrijf Filhet, dat gespecialiseerd was in zakelijke risico's. Dit leidde tot de vorming van Filhet-Allard. Met de jaren diversifieerde het bedrijf de diensten naar een uitgebreid aanbod van zakelijke verzekeringen. Het bedrijf heeft nu twee gespecialiseerde dochterondernemingen: Filhet-Allard Maritime en Filhet-Allard Corporate.

In Europa heeft Filhet-Allard kantoren in Frankrijk, Zwitserland en Spanje. Filhet-Allard Maritime werkt al 16 jaar in Zwitserland, met een gespecialiseerde branche in Genève. Deze aanwezigheid brengt het bedrijf dicht bij wereldwijde handelsbedrijven en belangrijke financiële instellingen in Zwitserland. Sinds 2016 heeft Filhet-Allard een vestiging in Spanje via Filhet-Allard MDS, een joint-venture met de Portugese MDS Group. In 2022 kocht Ardonagh de MDS Group. Ardonagh heeft nu een belang van 35% in het aandelenkapitaal van Filhet-Allard España Correduría de Seguros SL.

Het bedrijf heeft een wereldwijd netwerk dankzij het partnership met het Brokerslink-netwerk van partners en gelieerde bedrijven in 133 landen.

Groeistrategie

Filhet-Allard positioneert zichzelf als een one-stop-shop voor zakelijke verzekeringsbehoeftes, met gespecialiseerde teams die maatwerk creëren. Binnen de Top 20 is het bedrijf wellicht het minst actief op het gebied van acquisities, maar het valt op door zijn sterke organische groei. In december 2021 kocht Filhet-Allard Maritime een meerderheidsaandeel in Latitude Brokers, een specialistische transportverzekeringsmakelaar in Hong Kong met activiteiten in Singapore.

Management

Het managementteam bestaat onder andere uit leden van de familie Allard, met Franck Allard als Chairman. Hij is al sinds 1972 bij het bedrijf. Henry Allard is de CEO Maritime en Grégory Allard is de CEO van Filhet-Allard Corporate.



Duitsland
Oorsprong

Hamburg,
Duitsland
Hoofdkantoor

€255 mln.
Wereldwijde omzet

€255 mln.
Europese omzet

Resultaten

Funk Group (Funk) is de laatste vermelding in deze Top 20-lijst, de derde makelaar van Duitse oorsprong in deze ranking en de op twee na grootste commerciële verzekeringsmakelaar in Duitsland, met een geschatte omzet van €255 mln. in 2023. In de afgelopen vijf jaar heeft het bedrijf een stevige gemiddelde jaarlijkse groei van 17% gerealiseerd, grotendeels gedreven door autonome groei.

Funk is in privébezit van de familie Funk, waarmee het de grootste onafhankelijke verzekeringsmakelaar van Duitsland is. Daarnaast is een klein deel van de aandelen in bezit van medewerkers en het management.

Footprint

Actief in deze Europese landen: AU, CH, DE, HU, IT, PO, RO

Wat in 1879 begon als het Berlijnse agentschap Th. Funk, is over vijf generaties uitgegroeid tot een toonaangevende commerciële verzekeringsmakelaar. Funk's succes is grotendeels te herleiden naar haar kenwaarden onafhankelijkheid, continuïteit en verantwoordelijkheid – waarden die de onderneming vanaf het begin hebben gevormd.

Funk telt momenteel meer dan 1.500 medewerkers verspreid over 37 kantoren in Europa, waarvan 15 in Duitsland. Daarnaast is het bedrijf actief in Zwitserland, Oostenrijk, Hongarije, Polen, Roemenië en Italië. Funk is gespecialiseerd in verzekeringsmakelaardij voor diverse sectoren, met een sterke focus op middelgrote bedrijven. Ook levert Funk diverse maatwerkoplossingen zoals kredietverzekeringen, kunstverzekeringen en fleet management oplossingen.

De Funk Alliance is het internationale netwerk van Funk, opgezet om de verzekeringsbelangen van klanten wereldwijd te coördineren. Dit netwerk, centraal beheerd vanuit Duitsland, omvat 36 Funk-kantoren en een selectie van partnerorganisaties over de hele wereld. In China beschikt Funk over een eigen gespecialiseerd team dat zich richt op de verzekeringsbehoeften van Chinese bedrijven met vestigingen in Duitsland.

Groeistrategie

Funk's groei is voornamelijk gedreven door organische expansie en specialisatie. Het bedrijf richt zich op de ontwikkeling van zijn diensten en klantenbestand van binnenuit, met de nadruk op langetermijnrelaties en een klantgerichte aanpak.

Hoewel Funk door de jaren heen wel degelijk strategische overnames heeft gedaan, is haar

aanpak veel selectiever dan de agressieve "buy & build"-strategieën van veel andere Top 20-spelers.

Management

Het leiderschapsteam van Funk bestaat uit Ralf Becker, Christoph Bülk, Hendrik F. Löffler en Bernhard C. Schwanke, met Dr. Anja Funk als vertegenwoordiger van het familiebedrijf.

04

**Vijf cruciale vragen over
de toekomst van het
verzekeringsintermediair**



De Europese intermediairsmarkt transformeert in een adembenemend tempo: van gefragmenteerd naar geconsolideerd, van nationaal naar internationaal en van traditioneel naar gedreven door technologie. In het huidige dynamische klimaat is stilstaan geen optie.

Dit is een cruciaal moment om slimme, strategische keuzes voor de toekomst van uw bedrijf te maken. MarshBerry schetst de toekomst van het verzekeringsintermediair aan de hand van vijf cruciale vragen waar iedere leider over na zou moeten denken.



1 | Is het kleine, zelfstandige intermediair ten einde?

Intermediairbedrijven waren tientallen jaren familiebedrijven, die generatie op generatie werden overgenomen. Kinderen traden vaak in de voetsporen van hun ouders. Zij namen het bedrijf over en hielden de zelfstandige status in stand. Deze traditie cultiveerde bij klanten een gevoel van continuïteit, vertrouwen en persoonlijke service. Maar is de volgende generatie vandaag de dag nog bereid, of zelfs in staat, om eigenaar te worden nu de bedrijfswaarderingen in hoog tempo blijven stijgen?

Veel eigenaren van intermediairbedrijven verkondigen nog steeds trots dat hun bedrijf zelfstandig blijft dankzij opvolging door de “volgende generatie”. Of die generatie nu familie is, of andere vertrouwde leiders binnen het bedrijf. Maar steeds vaker blijkt die trotse verkondiging een loze belofte. In het huidige klimaat van hoge bedrijfswaarderingen en zware consolidatie is de opvolgingsvraag of de vraag hoe het bedrijf zelfstandig kan blijven, steeds minder belangrijk. De financiële waarderingen die strategische kopers en investeerders bieden, zijn hoog en maken het voor interne kopers bijna onmogelijk om te concurreren.

Een kloof in de bedrijfswaardering

De afwijking tussen interne en externe waarde wordt in vaktermen de ‘valuation gap’ genoemd. Het gat tussen wat een bedrijf waard is als het intern verkocht zou worden en wat het bedrijf kan opbrengen als het extern wordt verkocht kan wel 50-100% of meer zijn. Waarom zou een bedrijf veel meer waard zijn voor een externe koper dan voor iemand die jaren bij het bedrijf heeft gewerkt en eigenaar wil worden?

Er zijn ontelbare variabelen die bepalen wat een koper betaalt voor een bedrijf. En de variabelen die de waarde voor deze twee groepen bepalen, verschillen. Wordt er intern gekeken, dan is er maar één koper, de interne stakeholder; bij externe verkoop zijn er meestal meer potentiële kopers. De wet van vraag en aanbod jaagt de verkoopprijs op als er meer kopers zijn. Het verschil in waarde ligt echter niet met name in de winstgevendheid en de multiple die een koper kan,



of bereid is, te betalen. Een externe koper heeft misschien een strategische reden om meer te betalen, heeft betere toegang tot kapitaal en kan het zich veroorloven een hogere multiple te betalen. De strategische horizon van interne kopers ligt minder ver weg. Interne kopers kunnen bovendien misschien niet meer betalen, of hebben cashflow nodig om de schuld, waarmee de transactie mogelijk is gemaakt, te financieren.

Daden zeggen meer dan woorden

Voor privé-eigenaren van intermediairbedrijven is de eigendomsoverdracht onvermijdelijk in de levenscyclus van het bedrijf. De harde werkelijkheid is dat de meeste bedrijven nauwelijks voorbereidingen treffen voor eigendomsoverdracht. Dat komt deels omdat zulke voorbereidingen vaak worden verdrongen of vertraagd door andere prioriteiten. Een eigenaar kan niet 's morgens wakker worden en zelfverzekerd besluiten met pensioen te gaan. Zonder plan kunnen eigenaren niet zomaar de teugels in handen van familieleden geven of senior managers vragen hen uit te kopen.

De realiteit is dat alle bedrijfseigenaren uiteindelijk het eigendom van hun bedrijf moeten overdragen. Het is geen kwestie van óf, maar een kwestie van wanneer.

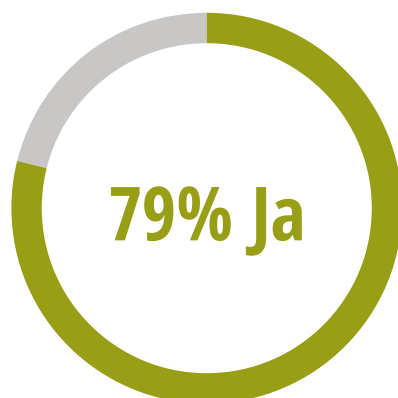
Planning voor het succes op de lange termijn en de opvolging van een bedrijf zou een continu proces zonder begin of eind moeten zijn. Privé-eigenaren hebben strategieën nodig voor wat het belangrijkste is: mensen. Ze moeten trainings- en begeleidingsprogramma's creëren en de topwerknemers – familie of senior managers – de kans geven om gefaseerd naar eigendom te groeien.

In een onderzoek van MarshBerry is bedrijven gevraagd of ze geloofden dat de volgende generatie leiders in staat waren het bedrijf over te nemen. De overgrote meerderheid (79%) zei "ja". Maar op de vraag of ze een eigendomsstrategie aan topwerknemers boden, antwoordde een even grote meerderheid (77%) "nee". Hoewel de meeste eigenaren dus de zelfstandige status van hun bedrijf willen behouden en geloven dat ze dat kunnen, nemen velen niet actief stappen om dat te bereiken of ze starten simpelweg te laat.

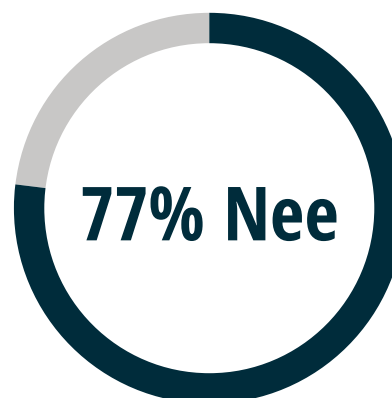


Figuur 4.1: Is er toekomst voor het kleine, zelfstandige intermediair?

**Gelooft u dat de volgende generatie
het bedrijf succesvol kan overnemen?**



**Kunnen uw werknemers aandelen
verwerven in het bedrijf?**



Source: MarshBerry onderzoek, Market Pulse Study, Mei 2021.

Betekent dit dat het zelfstandige intermediairmodel uitsterft?

In de huidige markt is het begrijpelijk dat veel eigenaren kiezen voor kapitaalkrachtige externe kopers voor de overdracht. Vooral als de waarderingskloof met interne opvolging – als dat al een optie is – zo groot is. Je bedrijf overdragen aan een kapitaalkrachtige externe koper met investeringskansen kan een uitstekende keuze zijn. Eèn waar ook de werknemers en de klanten van profiteren.

Het valt niet te ontkennen dat privé-eigendom van intermediairbedrijven door heel Europa tanend is. Een aanzienlijk aantal Europese eigenaren is van de babyboomgeneratie en staat op het punt van of nadert de onvermijdelijke eigendomsoverdracht. Velen van hen hebben geen intern opvolgingsplan of zijn te laat begonnen erover na te denken. Volgens de benchmarkdata van MarshBerry is 54 jaar de gewogen gemiddelde leeftijd voor eigenaren van intermediairbedrijven door heel Europa.

Toch is het zelfstandige intermediairmodel nog lang niet uitgestorven. MarshBerry werkt met veel klanten die zich vol inzetten voor interne opvolging. Bovendien zien we door heel Europa een flinke stijging in het aantal startende ondernemers. Nieuw opgerichte bedrijven nemen het voortouw in gedeelde eigendomsstructuren, zoals aandelenplannen voor medewerkers. Deze bedrijven zien opvolgingsplanning niet als een éénmalige inspanning, maar als een doorlopend proces. Een proces dat bedoeld is om bedrijfsmodellen voor de lange termijn te bouwen, waarin zelfstandigheid en duurzaam succes voor toekomstige generaties verankerd zijn.



2 | Heeft u voor de verkoop van uw bedrijf alle opties onderzocht?

In de snel consoliderende Europese verzekeringsmarkt kiest een groeiend aantal intermediairs voor verkoop. Uw bedrijf overdragen aan een sterke externe koper kan een goede beslissing zijn, die past bij de levenscyclus van uw bedrijf. Als het zover is om het eigendom over te dragen, gaan veel eigenaren echter in op het eerste bod dat ze krijgen. Vaak is het resultaat veel beter als u de tijd neemt om alle opties zorgvuldig af te wegen en werkt met een M&A-adviseur.

Veel bedrijfseigenaren die overwegen hun grootste bezit te verkopen, voelen vaak tevredenheid en zekerheid als ze een bod van een potentiële koper krijgen. Dit gevoel is nog sterker als het bod aansluit op hun verwachtingen van de waarde van het bedrijf, of die verwachtingen zelfs te boven gaat. Eén van de belangrijkste redenen waarom verkopers vaak het eerste bod accepteren, is hun neiging om op intuïtie te vertrouwen. Hoewel deze aanpak natuurlijk en logisch aanvoelt, leidt het niet altijd tot de meest optimale resultaten.

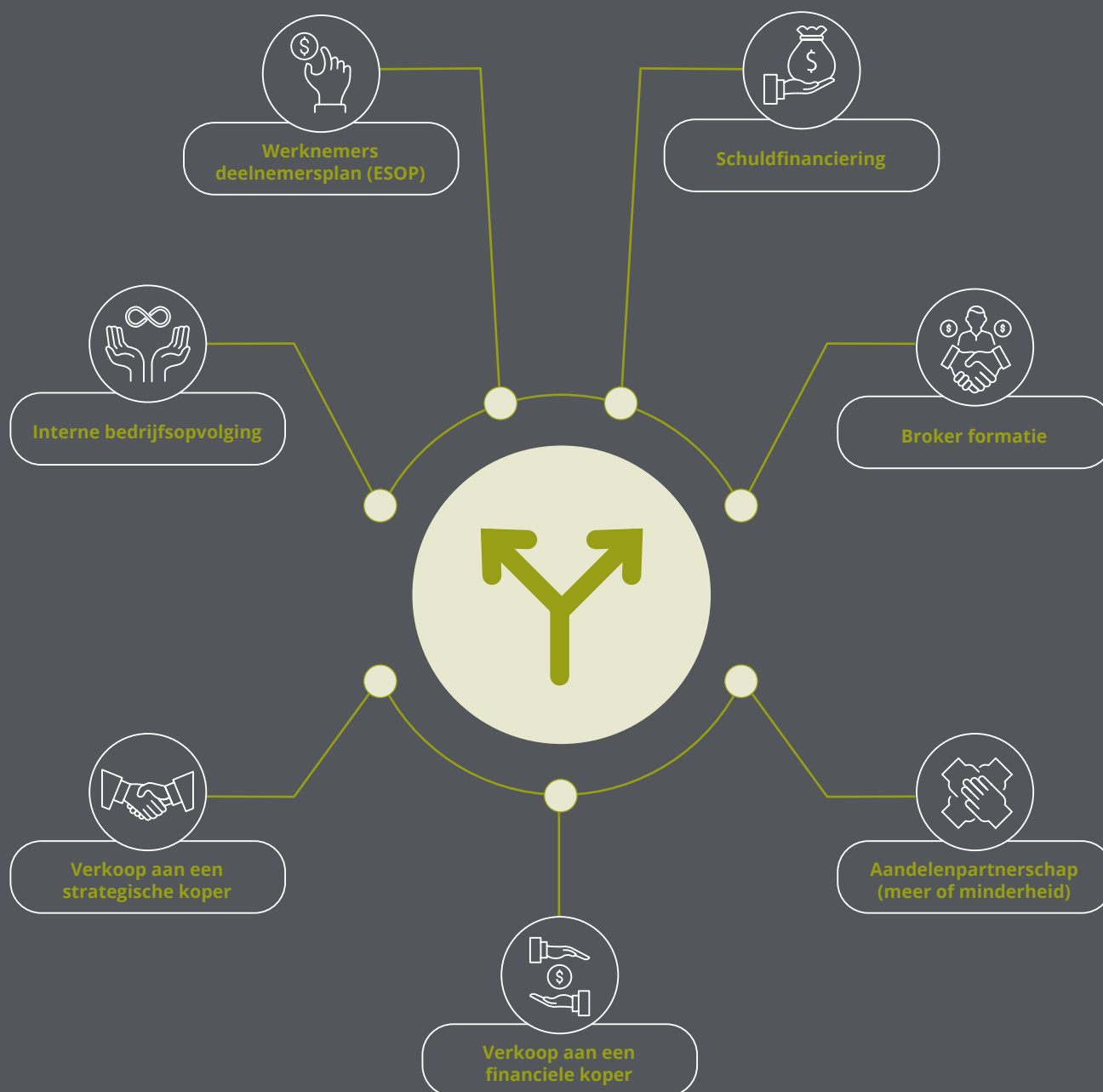
Inzicht in alle opties

Bij de verkoop van een bedrijf zijn er meestal twee categorieën kopers: strategisch en financieel. De verzekeringsdistributiemarkt wordt momenteel gedomineerd door strategische kopers. Dit zijn grotere makelaars die vaak ondersteund worden door private equity (PE). Zij zijn actief op zoek naar kleinere bedrijven om te kopen. In de meeste gevallen komt het eerste bod van een bekende strategische koper in uw regio. Hoewel elke strategische koper zijn eigen unieke aanpak heeft, gaat de aandacht van strategische kopers altijd uit naar hetzelfde: uw bedrijf in hun bestaande organisatie integreren om synergie te behalen en groei te versnellen. Strategische kopers kunnen uit het eigen land komen of internationaal zijn. Zij zijn hetzij in horizontale, hetzij in verticale markten actief. En vaak verschillen hun culturen, strategieën en operationele of financiële doelen. Sommige strategische kopers voeren meteen grote wijzigingen door, andere behouden juist zoveel mogelijk de ondernemingsgeest en bieden zoveel mogelijk autonomie.

Kenmerkend voor financiële kopers is dat zij niet actief zijn in de verzekeringsdistributie en het kopen van bedrijven juist zien als een investeringskans. Financiële kopers zijn meestal PE-bedrijven, family offices of investeerders in durfkapitaal. Voorheen richtten deze kopers zich op grote bedrijven, maar met de groeiende concurrentie is hun aandacht verschoven naar kleinere marktsegmenten. Daarmee wordt de vraag naar intermediairbedrijven met een omzet vanaf €3 mln. groter. In tegenstelling tot strategische kopers zijn financiële kopers veel meer bezig met het vergroten van de autonome waarde van uw bedrijf. Vaak bieden zij betere mogelijkheden om het management of vermogen te behouden. Helaas zien veel intermediairs de financiële kopers over het hoofd, omdat ze er onterecht vanuit gaan dat hun bedrijf te klein is of omdat ze het netwerk niet hebben om met dit segment van kopers in contact te komen.

Figure 4.2: Heeft u voor de verkoop van uw bedrijf alle opties onderzocht?

Inzicht in alle opties





Laat geen middel onbeproefd als u uw bedrijf verkoopt. Overweeg alle opties en onderzoek verschillende transactiestructuren om erachter te komen wat het beste past bij uw doelen.

Leg alle opties op tafel als u uw bedrijf verkoopt. Evalueer verschillende soorten kopers, zowel strategisch als financieel, en onderzoek meerdere transactiestructuren. Denk aan een gedeeltelijke verkoop aan uw managementteam of belangrijke medewerkers, de verkoop van een minderheidsaandeel, gedeeltelijke herkapitalisatie, schuldkapitaal of uitgifte van aandelen om kapitaal uit het bedrijf te halen, of het creëren van aantrekkelijke earn-outregelingen. Een goed uitgevoerd verkoopproces heeft baat bij creativiteit en innovatief denkvermogen. Vaak komen zo onverwachte kansen boven water en overtreffen de uitkomsten de verwachtingen.

Broker formation als alternatief

Een alternatief dat vaak over het hoofd wordt gezien is de gezamenlijke vorming van een nieuw intermediairsplatform. Veel eigenaren richten zich alleen op hun individuele situatie. Zij realiseren zich niet dat collega's in hun regio of de verzekeringsketen vaak dezelfde uitdagingen hebben. Door hun krachten te bundelen, kunnen intermediairs een sterkere, beter presterende groep creëren. Daarmee vergroten ze niet alleen hun marktpositie, maar worden ze ook een heel aantrekkelijke investeringskans.

De meeste grote intermediairsplatforms in de Top 20 zijn ontstaan uit zo'n proces. The Ardonagh Group is bijvoorbeeld in 2017 opgericht na een tweejarig vormingsinitiatief en is nu de nummer 6 van grote verzekeringsmakelaars in de Europese markt. Ook PIB Group en Markerstudy zijn op een soortgelijke manier ontstaan.

Bij de vorming van een intermediairsplatform integreert u uw bedrijf in een groter geheel, dat gericht is op samenwerking en gezamenlijk groei. In plaats van uw bedrijf in zijn geheel te verkopen, wisselt u eigenaarschap in voor aandelen in het nieuw opgerichte intermediairsplatform. Deze aanpak biedt u de mogelijkheid actief betrokken te blijven als ondernemer, terwijl u profiteert van de deelname aan een grotere, sterkere organisatie. Een financiële koper wordt meestal betrokken om het investeringskapitaal te leveren. Daarmee kan het nieuwe bedrijf ook investeren in innovatie en andere intermediairs gaan overnemen om verdere groei aan te jagen.



De voordelen van het werken met een M&A-adviseur

1. **Betere financiële uitkomsten:** Geen enkele M&A adviseur kan meer opbrengst garanderen bij het aannemen van een verkoopproject. Echter van een goede M&A adviseur mag verwacht worden dat de transactie altijd volgens de geldende marktprijs of beter plaatsvindt. Data tonen aan dat bedrijven met ervaren vertegenwoordiging meer opbrengst krijgen in de uiteindelijke transactie.
2. **Meer kopers:** Een ervaren M&A-adviseur heeft een enorm netwerk van contacten en potentiële kopers. In de meeste gevallen kan een M&A-adviseur meerdere kopers aantrekken, waardoor er concurrentie is. Volgens het basisprincipe van vraag en aanbod jagen meer kopers de verkoopprijs op. Met meer kopers heeft u ook de kans de verschillen in culturen en werkwijzen te beoordelen voor de beste match bij uw bedrijf.
3. **Voorwaarden onderhandelen die in uw belang zijn:** Een adviseur in de arm nemen gaat om meer dan alleen de hoogste verkoopprijs. Een deskundige M&A-adviseur onderhandelt namelijk ook over betere voorwaarden in de overeenkomst. Die voorwaarden zijn in uw belang en zorgen dat uw werknemers en klanten ook goed verzorgd worden na de transactie. Dit is minstens zo belangrijk.
4. **Valkuilen vermijden:** Bij elke deal is het niet de vraag of, maar wanneer er problemen ontstaan. Een ervaren M&A-adviseur identificeert en prioriteert deze uitdagingen objectief, zonder emotie of vooringenomenheid. Het effectief vermijden van potentiële valkuilen kan het verschil betekenen tussen een succesvolle deal en een rampzalige mislukking.

De voordelen van het werken met een M&A-adviseur

Als verzekeringsintermediair adviseert u dagelijks klanten. U helpt hen de juiste verzekeringsdekking te vinden voor hun bedrijf, hun bezittingen en hun gezin. U bent expert op uw vakgebied en zou niet willen dat uw klanten op zichzelf zijn aangewezen. Toch vinden veel M&A-transacties met verzekeringsintermediairs plaats zonder advies van M&A-experts.

Als eigenaren overwegen hun bedrijf te verkopen zonder deskundig advies, dan komt dat meestal omdat zij denken hun onderneming het beste te kennen. Zij kennen de waarde van hun bedrijf (of hebben een waarde in hun hoofd) en geloven dat ze zichzelf goed kunnen vertegenwoordigen in de onderhandelingen. Maar het verkopen van een bedrijf is niet hetzelfde als het runnen ervan. De verkoop gaat minder om het begrijpen van de bedrijfsactiviteiten en meer om kennis van het M&A-proces, de huidige marktomstandigheden, het concurrentielandschap en de denkrichting van de kopers.

In het huidige M&A-landschap, waarin de vraag naar goede bedrijven groter is dan het aanbod, hebben de best presterende bedrijven een sterke positie, maar veel bedrijven zijn zich daar onvoldoende van bewust. Kopers hebben bovendien vaak veel meer ervaring in de kunst van onderhandelen en het maken van deals. Hoeveel bedrijven heeft u verkocht? Voor de meesten is dit waarschijnlijk de eerste en enige verkoop. Dus geef uzelf het voordeel van een adviseur die elk jaar meerdere transacties begeleidt.



3 | Is uw organische groei echt te danken aan nieuwe business?

Organische groei, dat wil zeggen omzetstijgingen die niet het resultaat zijn van overnames, kan voor intermediairbedrijven een valkuil zijn. Veel bedrijven zien groei als belangrijkste maat voor succes en als bevestiging dat hun strategische beslissingen werken. Maar hoeveel van die omzetstijging is echt te danken aan het binnenhalen van nieuwe klanten of kruisverkoop (cross-selling) aan bestaande klanten? En hoeveel daarvan is gewoon te danken aan oplopende verzekeringspremies en hogere provisies of fees op de bestaande verzekeringsportefeuille?

De afgelopen drie jaar hebben oplopende verzekeringspremies bij de meeste intermediairbedrijven gezorgd voor een aanzienlijke omzetstijging. Hierdoor zijn veel bedrijven passief geworden, in de veronderstelling dat deze trend zich in de toekomst zal voortzetten. Maar wat gebeurt er als de verzekeringspremies stabiliseren of zelfs dalen? Dan zal duidelijk worden welke bedrijven echt in staat zijn om nieuwe business aan te trekken en welke hun groei volledig te danken hebben aan gunstige marktomstandigheden.

Echte organische groei

In tegenstelling tot sectoren die afhankelijk zijn van inkomsten uit eenmalige transacties, leunt het verzekeringsintermediair zwaar op terugkerende inkomstenstromen van zijn bestaande klanten. Dit model zorgt weliswaar voor een stabiele en voorspelbare inkomstenbasis, maar de meeste nadruk ligt vaak op klantbehoud en minder op het actief op zoek gaan naar nieuwe zakelijke kansen.

Echte organische groei is de hartslag van het succes van uw bedrijf. Door uw groei goed te begrijpen en te meten, krijgt u een helder inzicht in waar u vandaag staat en waar u morgen naartoe gaat.

Echte organische groei is iets waar veel verzekeringsintermediairs niet over nadenken. Laat staan dat ze het expliciet berekenen. Net als bij de berekening van de “echte” rente op een investering, moet u het inflatiepercentage meenemen. Als u 6% rendement ontvangt op uw investering, maar de inflatie is 4%, dan is uw echte rendement 2%. Hetzelfde geldt voor



het berekenen van echte organische groei. U moet de gevolgen die inflatie en stijgende verzekeringspremies hebben op uw groei meenemen. Veel intermediairbedrijven die pronken met sterke groei, komen bedrogen uit als ze hun echte organische groei berekenen. Als de voor inflatie gecorrigeerde cijfers in aanmerking worden genomen, blijkt in een aantal gevallen dat ze alleen maar watertrappen, of nog erger, krimpen. Echte organische groei begrijpen en berekenen is essentieel om een nauwkeurig en juist beeld te krijgen van de performance van uw bedrijf.

Topbedrijven versus de middenmoot

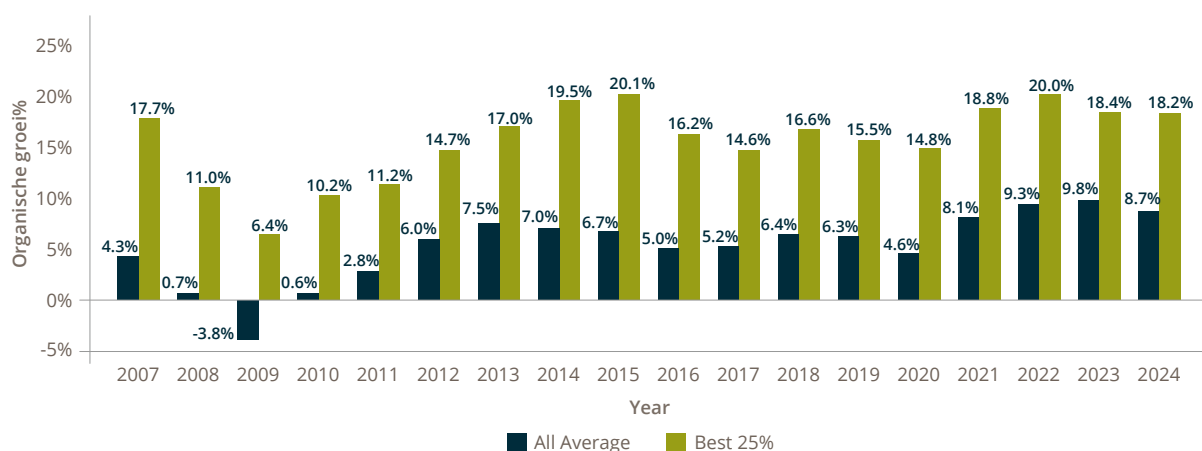
Topbedrijven in deze sector staan niet toe dat externe omstandigheden een reden zijn voor succes of mislukking. De best presterende makelaars delen een fundamentele overtuiging: succes wordt gemeten aan de hand van geleverde resultaten, ongeacht de marktomstandigheden. Of er nu sprake is van een 'zachte' markt, 'harde' markt, recessie of hoogconjunctuur.

Het financiële benchmarkingsysteem van MarshBerry, dat bekend staat als Perspectives for High Performance (PHP), is een uitgebreide tool voor het meten en vergelijken van prestaties van intermediairbedrijven. Met meer dan 40 jaar aan data over deze sector evalueert PHP belangrijke financiële indicatoren, waaronder organische groei. PHP benchmarkt deze indicatoren tegen gemiddeld presterende bedrijven en topbedrijven (de bovenste 25% van de bedrijven in de dataset).

In 2024 behaalde de middenmoot een organische groei van 8,7%, tegenover de topbedrijven die een indrukwekkend gemiddelde van 18,2% behaalden. Dit benadrukt het grote onderscheid in organische groei. Deze best presterende bedrijven hadden niet alleen een hoog klantbehoud binnen hun bestaande verzekeringsportefeuille, maar blonken ook uit in het genereren van waardevolle nieuwe business.

Hoe creëert u een organisch groeiplatform?

Figuur 4.3: Topbedrijven versus de middenmoot?

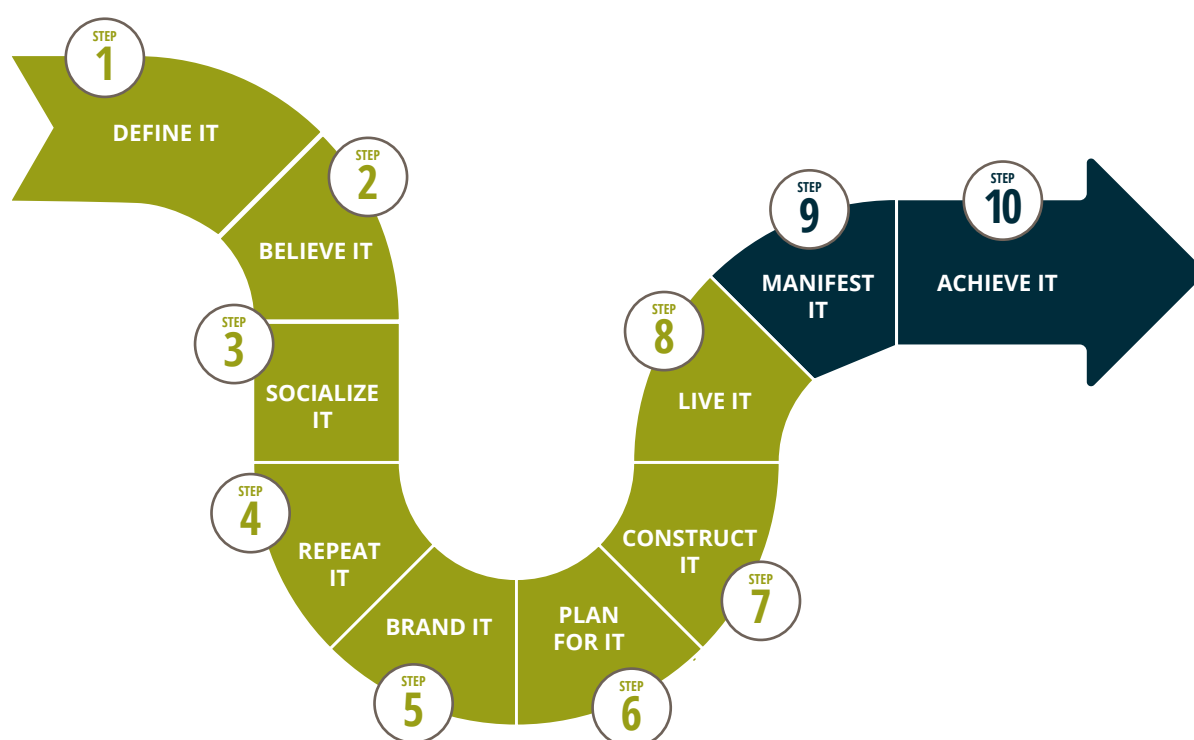


Noot: 'Gemiddelde' is het gemiddelde van alle intermediaire bedrijven in de dataset, terwijl 'Beste 25%' de beste 25% van alle intermediaire bedrijven in de dataset is. Laatste twaalf maanden eindigend op 30/09/24.



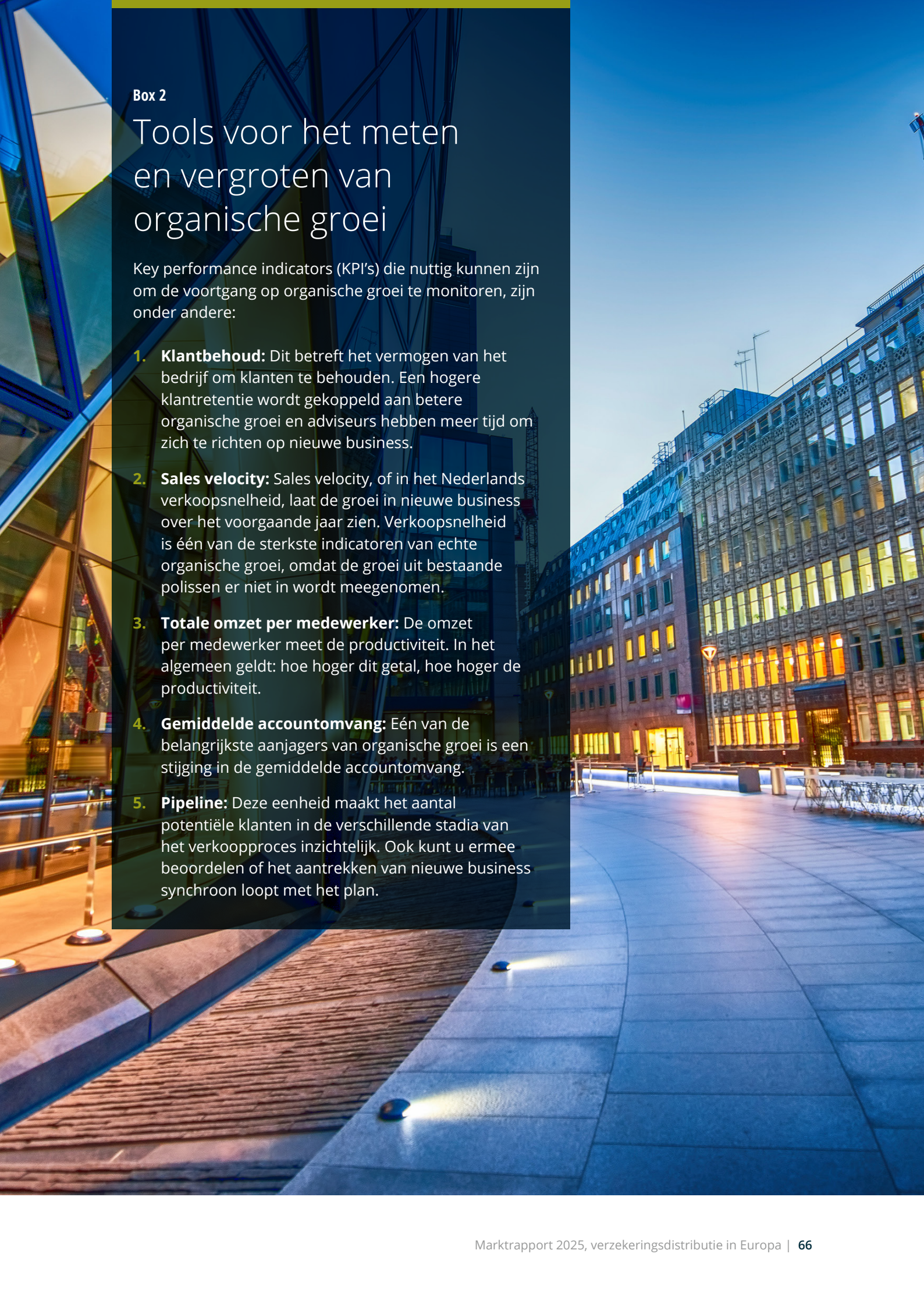
Er is niet één formule voor het behalen van organische groei. De resultaten van een onderzoek van MarshBerry over dit onderwerp wijzen er juist op dat de bedrijven die de grootste groei behalen, verschillende paden bewandelen. Wat alle topbedrijven echter gemeen hebben, is een duidelijke en goed gedefinieerde organische groei-doelstelling. Ze laten omzetgroei niet aan het toeval over, maar verbinden zich aan een getal en maken daarvoor een plan. Ze stellen specifieke, meetbare doelen en creëren een strategische roadmap om die te behalen. Deze bewuste aanpak zorgt voor duurzame groei die niet afhangt van externe factoren als marktomstandigheden of incidentele kansen.

Figuur 4.4: Hoe creëert u een organisch groeiplatform?



Om succesvol te zijn in de moderne verzekeringsmarkt moet u eerst de toekomst die u voor ogen heeft ontwerpen en vervolgens dat ontwerp uitvoeren om die toekomst ook te realiseren. Dit is natuurlijk makkelijker gezegd dan gedaan. Zoveel strategische plannen worden opgesteld om vervolgens ergens in een la te belanden. Doelen stellen is de visionaire en inspirerende kant van het proces, maar verandering doorvoeren is de echte uitdaging. Beloningen opnieuw bepalen, mensen hun verantwoordelijkheid laten nemen, mensen opleiden voor de toekomst, leiderschap ontwikkelen; allemaal activiteit die veel inzet en toewijding vragen.

Maar het resultaat kan een duurzame organisatie met sterke organische groei zijn. Een organisatie die klaar is voor winstgevendheid op de lange termijn. Uw medewerkers zullen het plan in eerste instantie misschien niet aangenaam of zelfs bedreigend vinden. Maar naarmate u een omgeving creëert waarin zij het best hun werk kunnen doen, zullen ze een stevige groeiambitie steeds meer gaan waarderen.



Box 2

Tools voor het meten en vergroten van organische groei

Key performance indicators (KPI's) die nuttig kunnen zijn om de voortgang op organische groei te monitoren, zijn onder andere:

1. **Klantbehoud:** Dit betreft het vermogen van het bedrijf om klanten te behouden. Een hogere klantretentie wordt gekoppeld aan betere organische groei en adviseurs hebben meer tijd om zich te richten op nieuwe business.
2. **Sales velocity:** Sales velocity, of in het Nederlands verkoopsnelheid, laat de groei in nieuwe business over het voorgaande jaar zien. Verkoopsnelheid is één van de sterkste indicatoren van echte organische groei, omdat de groei uit bestaande polissen er niet in wordt meegenomen.
3. **Totale omzet per medewerker:** De omzet per medewerker meet de productiviteit. In het algemeen geldt: hoe hoger dit getal, hoe hoger de productiviteit.
4. **Gemiddelde accountomvang:** Eén van de belangrijkste aanjagers van organische groei is een stijging in de gemiddelde accountomvang.
5. **Pipeline:** Deze eenheid maakt het aantal potentiële klanten in de verschillende stadia van het verkoopproces inzichtelijk. Ook kunt u ermee beoordelen of het aantrekken van nieuwe business synchroon loopt met het plan.



4 | Zet het momentum in M&A door?

Intermediairbedrijven in heel Europa zien recordwaarderingen voor hun bedrijven. In veel gevallen overstijgen die de meest ambitieuze verwachtingen. Voor diegenen die overwegen te verkopen, biedt de huidige markt een gouden kans. Maar de vraag die deze snelle stijging in bedrijfswaarderingen oproept is: hoe lang houden deze financiële uitschieters aan? Blijft de waarde verder stijgen, of is het verstandiger om nu actie te ondernemen, voordat de markt mogelijk verslechtert?

De Europese verzekeringsdistributiemarkt is al een aantal jaar getuige van een stabiele stijging in M&A-activiteit. Er zijn nog geen tekenen dat deze trend keert. Strategische kopers en investeerders (private-equitybedrijven) grijpen hun kans om door heel Europa hun posities te versterken. Dit heeft geleid tot een ware race om grote intermediairplatforms op te richten, met name door overname van kleine tot middelgrote intermediairbedrijven.

In het Verenigd Koninkrijk (VK) en Nederland beginnen we tekenen te zien dat de marktconsolidatie in de laatste fase komt. Dit komt met name door het afnemende aantal bedrijven dat beschikbaar is voor overname, vooral in het middensegment. Maar in veel andere markten is de consolidatie nog lang niet compleet. Duitsland is een opvallend voorbeeld, met meer dan 46.000 onafhankelijke intermediairs. In deze regio lijken nog aanzienlijke kansen te liggen voor toekomstige M&A-activiteiten.

De stijging in M&A-activiteit

Sinds het begin van deze eeuw is de wereldwijde verzekeringssector een aantrekkelijke investeringsmarkt. Dit is te danken aan de schaal, de veerkracht tijdens economische cycli en de stabiele groei. Binnen de verzekeringssector is vooral het intermediair bijzonder aantrekkelijk voor investeerders. De terugkerende inkomsten uit provisies, de hoge drempel voor nieuwkomers, de uitzonderlijke stabiliteit tijdens economische teruggang en de voorspelbare en gezonde cashflow zijn de belangrijkste voordelen van het intermediair. Deze kenmerken maken dat het verzekeringsintermediair de eerste keuze is voor partijen die betrouwbare investeringskansen voor de lange termijn zoeken.

In het begin van deze eeuw zag de Amerikaanse intermediairmarkt de eerste golf van grote investeringen. Strategische kopers, vaak met ondersteuning van private equity (PE), begonnen kleine en middelgrote bedrijven te kopen om grotere platforms te bouwen. Alleen al de afgelopen tien jaar zijn in de Verenigde Staten (VS) meer dan 7.000 intermediairbedrijven verkocht. Na deze consolidatiegolf in de VS verschoof de aandacht naar het VK, waar het aantal onafhankelijke intermediairbedrijven de afgelopen vijftien jaar bijna is gehalveerd.



Meer recent heeft een toenemend aantal strategische en financiële kopers de blik gericht op het vasteland van Europa, waar consolidatie-inspanningen in een stroomversnelling raken. Wereldwijd domineren vooral Amerikaanse makelaars het M&A-landschap. Hun Engelse tegenhangers zitten hen echter op de hielen. De Top 20 van grootste Europese intermediairsplatforms telt zes Amerikaanse en vijf Engelse spelers. Dit weerspiegelt de aanhoudende invloed van deze regio's op de ontwikkeling van de wereldwijde en Europese markt van verzekeringsintermediairs.

Zet het momentum in M&A door?

MarshBerry verwacht dat de M&A-impuls de komende jaren niet aan kracht zal verliezen, zeker niet in landen met een sterke intermediairsmarkt en een aanzienlijk aantal onafhankelijke intermediairs. De markt zal heel concurrerend blijven als gevolg van een groeiend aantal actieve kopers. Private-equitybedrijven concurreren rechtstreeks met strategische kopers in hun zoektocht naar groei door kleine en middelgrote acquisities.

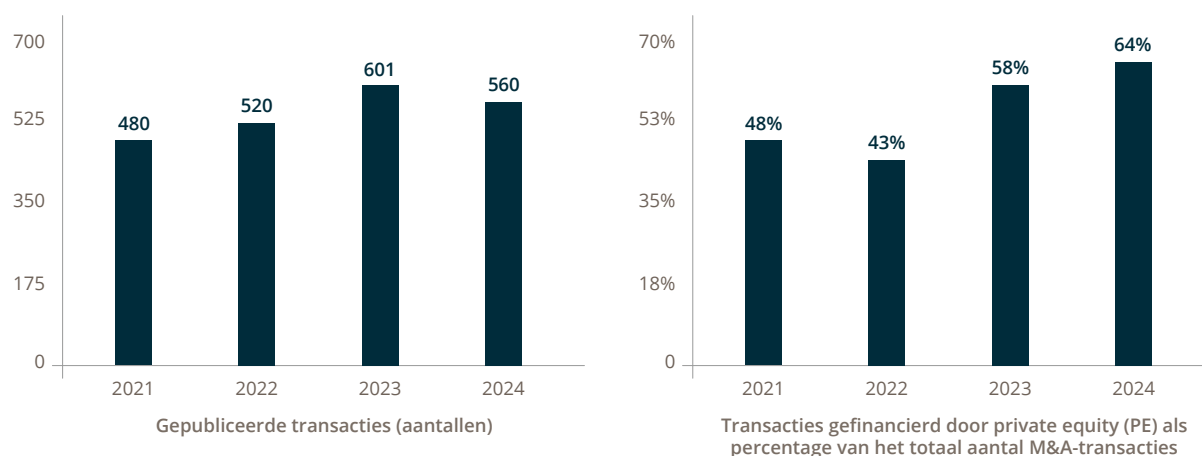
Er zijn geen aanwijzingen dat PE zijn belangstelling in de intermediairsmarkt verliest. PE is momenteel goed voor 60-70% van de transacties in Europa. Ondanks uitdagingen als stijgende rentes en hoge inflatie bleef PE ook in de afgelopen jaren in de sector sterk presteren. Nu de rentes weer wat dalen en de kapitaalmarkten stabiliseren, lijken de omstandigheden voor PE-activiteit nog gunstiger, waardoor afzwakking onwaarschijnlijk is.

Ook zijn er geen aanwijzingen dat strategische kopers een stap terug doen. In tegendeel, het aantal strategische kopers (intermediairsplatforms) in de Europese markt blijft groeien, waarbij veel spelers hun activiteiten over meer Europese landen uitbreiden. Deze grotere concurrentie tussen platforms die actief M&A-doelwitten in Europa zoeken, stuwt de bedrijfswaarderingen voor het intermediair op: een simpel gevolg van de wet van vraag en aanbod.

Om hun agressieve M&A-strategieën te ondersteunen, hebben veel toonaangevende strategische kopers zich de afgelopen jaren verzekerd van nieuw kapitaal. Zo heeft het Britse Ardonagh kapitaal aangetrokken met een investering door Stone Point Capital LLC. Het eveneens Britse Howden heeft €5.9 mld. aan schuldkapitaal aangetrokken om bestaande leningen te herfinancieren en de liquiditeit te vergroten. En Hg Capital heeft in 2023 flink geïnvesteerd om een nieuwe groeifase voor het Duitse GGW te ondersteunen. Deze ontwikkelingen benadrukken de aanhoudende inzet van strategische kopers om hun footprint te vergroten met goed gefinancierde acquisitiestrategieën.



Figuur 4.5: Zet het momentum in M&A door?
MarshBerry onderzoek, EU 27 + CH, IS, LI, NO and UK



Noot: Overzicht van openbaar aangekondigde M&A-transacties tussen verzekeringsmakelaars. De aantallen zijn waarschijnlijk een onderschatting, aangezien veel kleinere transacties niet openbaar worden gemaakt.

Geopolitiek en economische kwetsbaarheid

Zijn er echt geen aanwijzingen dat het momentum in M&A zijn hoogtepunt heeft bereikt? Hoewel er veel gebeurt op het gebied van M&A, blijven er wel degelijk onzekerheden en uitdagingen.

Er is veel politieke onrust in Europa en wereldwijd. Potentiële veranderingen in regelgeving, belastingen en ander fiscaal beleid kunnen gevolgen hebben voor de M&A-markt in de verzekeringsdistributiesector. Overheden in Europa hebben te maken met grote obstakels, waaronder de voortdurende oorlog in Oekraïne, de klimaatcrisis, de vergrijzing en de complexe geopolitieke dynamiek. In veel Europese landen is de situatie zeer gespannen en in Duitsland, Roemenië, Polen en Tsjechië worden in 2025 verkiezingen gehouden.

De terugkeer van Donald Trump op het politieke toneel in de VS draagt verder bij aan de onzekerheden en uitdagingen. Zijn voorstel van een algemene heffing van 10% op alle import kan ernstige gevolgen hebben voor de export naar de VS. Landen die sterk afhankelijk zijn van de handel, zoals Duitsland, Nederland en België, worden waarschijnlijk het hardst getroffen.

De combinatie van deze factoren creëert een instabiel klimaat. Voorspellingen blijven onzeker, maar elke uitdaging op zich of een combinatie van uitdagingen kan de Europese economie verder richting een recessie duwen. Hoewel de intermediairsmarkt gezien wordt als redelijk bestand tegen recessies, zullen politieke en economische spanningen het momentum in M&A zeker niet versterken.



Hoeveel meer kunnen bedrijfswaarderingen stijgen?

Kunnen we ons een toekomst indenken waarin deze industrie blijft groeien en gedijen, zelfs als we geconfronteerd worden met uitdagende economische omstandigheden en politieke onrust? Bij MarshBerry geloven we sterk dat de hoge waarderingen van intermediairbedrijven geen zeepbel zijn. Er zijn te veel factoren die in de goede richting wijzen. Tenzij er grote afwijkingen van de huidige economische richting zijn, zijn de verwachtingen voor 2025 en de jaren erna dat de M&A-activiteit in de sector sterk blijft.

Tenzij de huidige economische richting spectaculair verandert, zijn de hoge waarderingen van intermediairbedrijven geen zeepbel, die op het punt staat uiteen te spatten.

We hebben een markt met veel kopers, waarvan vele door PE worden ondersteund. En het verzekeringsintermediair verheugt zich in een sterke en bewezen veerkracht in tijden dat het economische tegenzit. Tijdens de pandemie in 2020 beleefde de sector bijvoorbeeld zijn meest winstgevende jaar ooit.

De prijzen die voor intermediairbedrijven worden betaald, zijn de afgelopen 15 jaar alsmaar gestegen. Wereldwijd is sinds 2010 de gemiddelde waardering voor een intermediair bedrijf meer dan verdubbeld. Hoewel er talloze variabelen zijn die de prijs die een koper bereid is te betalen voor uw bedrijf beïnvloedt, is één ding zeker: de waarde van uw bedrijf kent waarschijnlijk een stijgende lijn.

Betekent dit dat u achterover kunt leunen en kunt afwachten? Verre van dat. Dit is een kritiek moment om slimme strategische keuzes te maken. Multiples van 20x EBITDA of meer zijn niet onrealistisch, maar zulke uitzonderlijke waardes zijn alleen weggelegd voor de absolute topbedrijven in de sector. Dit zijn de bedrijven die goed voorbereid zijn op de toekomst, met sterke organische groei, schaal, uitgebreide productportfolio's en geavanceerde technologie. Het is een heel ander verhaal voor bedrijven die niet voldoen aan deze criteria.



5 | Zorgt AI voor een revolutie in het verzekeringsintermediair?

Er zijn enorme stappen gezet in de ontwikkeling van Artificial Intelligence (AI) en AI staat op het punt om talloze sectoren radicaal te veranderen. In de verzekeringssector zullen de gevolgen in het bijzonder voelbaar zijn vanwege de kansrijke toepassingen voor het voorspellen en beheersen van risico's. AI zet allerlei processen op z'n kop, van klantrisico's beoordelen tot het selecteren van de best passende verzekeringspolis in voorwaarden en prijsstelling. Maar gaat AI de rol van verzekeringsintermediairs in de Europese markten verkleinen, de werkwijze van intermediairs veranderen of ze juist relevanter maken?

Er zijn veel parallellen te trekken tussen de AI-revolutie en de internetrevolutie aan het begin van deze eeuw. Het internet transformeerde businessmodellen fundamenteel, met nieuwe manieren om waarde te creëren en te leveren. Met de opkomst van online distributie en ontelbare internet-startups leek alles in één richting te wijzen: het was een kwestie van tijd dat de tussenpersoon met een kantoor op de hoek van de straat zou worden vervangen door digitale alternatieven. De voorspelde eliminatie van het intermediair kwam nooit uit. De internetrevolutie bevorderde juist de intermediaire economie door kansen te creëren voor nieuwe soorten digitale verzekeringsintermediairs (vergelijkingssites). Het succes was te danken aan prijsvergelijkingstools, naadloze gebundelde toegang tot meerdere verzekeraars en vereenvoudiging van de klantervaring.

Ook AI zal het intermediair niet elimineren, maar heeft de potentie het businessmodel te transformeren. Door de automatisering van routinematige handelingen, geavanceerde risicoanalyse en betere klantpersonalisatie, daagt AI traditionele rollen uit. Tegelijk creëert AI kansen voor intermediairs om hun rol als risicoadviseur te versterken.

De essentie van artificial intelligence

In essentie simuleert AI menselijke intelligentie in machines. Met AI is het mogelijk machines te laten denken, leren en besluiten te nemen, net als mensen. AI omvat verschillende technologieën, zoals machine learning, natural language processing (NLP), generatieve algoritmes, blockchain en robotica. Deze technologieën analyseren complexe data, herkennen patronen en automatiseren besluitvorming, waarmee menselijke intelligentie via machines wordt uitgebreid. Generatieve AI (GenAI) is een onderdeel van AI en betreft een specifiek soort modellen die content kunnen genereren, waaronder tekst, afbeeldingen, video en muziek.



AI is in zoverre een bedreiging voor het verzekeringsintermediair, omdat AI de potentie heeft veel traditionele werkzaamheden over te nemen, zoals het vergelijken van polissen, prolongatie van verzekeringspolissen, schadebehandeling en de behandeling van andere klantvragen. AI kan deze processen automatiseren, waardoor ze sneller, goedkoper en nauwkeuriger worden uitgevoerd dan door mensen. Intermediairs voor wie deze routinematige handelingen de belangrijkste waardepropositie vormen, hebben ongetwijfeld een reden om zich zorgen te maken.

Intermediarbedrijven die disruptieve technologieën zien als kansen in plaats van bedreigingen, zullen gedijen in een AI-gedreven wereld.

AI kan het proces van het voorspellen en beheersen van risico's naar een significant hoger niveau brengen. Daarin ligt de transformerende kracht van AI. Door enorme hoeveelheden data razendsnel en enorm nauwkeurig te analyseren, verbetert AI de precisie van risicobeoordelingen. Daarmee maakt AI ook risicobeperkende strategieën mogelijk, die eerder niet haalbaar waren. Intermediairs die AI toepassen, kunnen zich nog beter als risicoadviseur positioneren, in plaats van alleen als verkoper van verzekeringspolissen. Door de mogelijkheden van AI te benutten, kunnen ze diepere inzichten verschaffen, proactief adviseren en maatwerk leveren. Daarmee vergroten ze hun waarde voor hun klanten en versterken ze hun rol in de verzekeringswaardeketen.

Zorgt AI voor een revolutie in het verzekeringsintermediair?

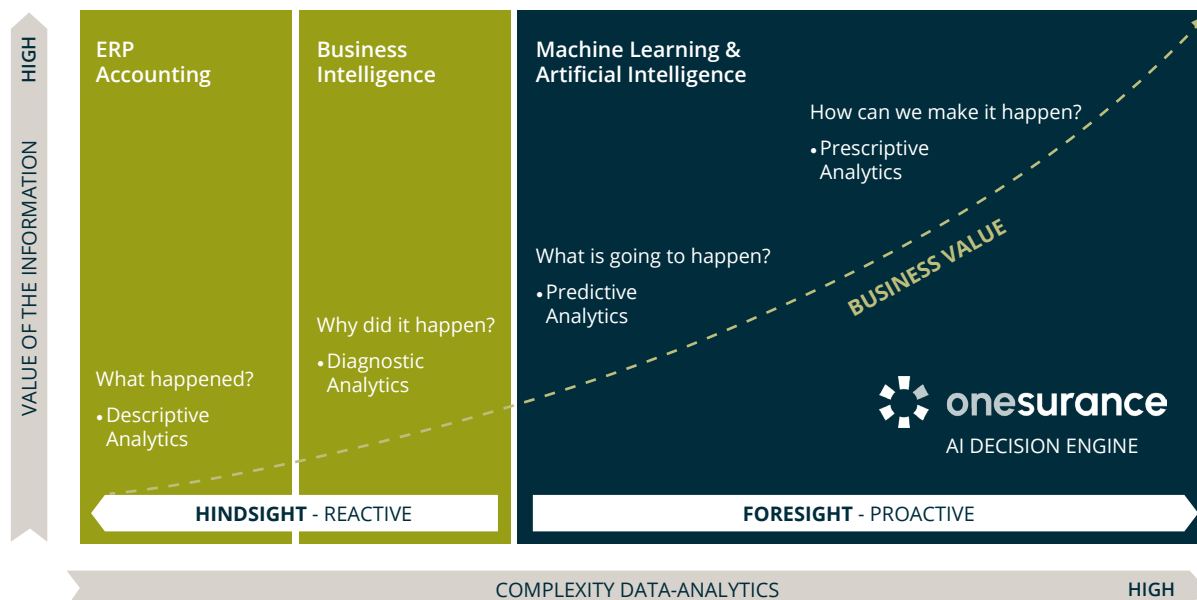
MarshBerry heeft in een onderzoek bedrijven gevraagd of AI hun businessmodel fundamenteel zou veranderen. De overgrote meerderheid (85%) antwoordde met "ja". En ze hebben absoluut gelijk. De verzekeringsindustrie staat op de rand van een kolossale, door technologie gedreven transformatie. AI heeft een sterke invloed op alle aspecten van de verzekeringswaardeketen, van distributie en acceptatie tot productontwikkeling, prijsstelling en schadebehandeling. Intermediarbedrijven, volmachten, verzekeraars en herverzekeraars moeten zich opnieuw positioneren om relevant te blijven en winstmarges te garanderen in een door AI gedreven verzekeringslandschap. De winnaars zijn dé partijen die AI niet alleen zien als kans in plaats van een bedreiging, maar de technologie ook echt snel en effectief gaan toepassen.

De verzekeringswaardeketen kan in vier lagen worden onderverdeeld. Bovenaan verschaffen intermediairs advies- en distributiediensten aan de eindklant. Daaronder volgen de verzekeraars, die de risico's verzekeren, schades behandelen en een aanzienlijk deel van het risico op zich



Figuur 4.6: Zorgt AI voor een revolutie in het verzekeringsintermediair?

Van reactief naar proactief risicobeheer, MarshBerry in samenwerking met OneSurance (www.onesurance.ai)



nemen. Volmachten overbruggen het gat tussen het intermediair en de verzekeraars. Zij nemen een deel van het werk van verzekeraars uit handen, zoals acceptatie, polisuitgifte en schadebehandeling. Onderaan de keten dienen herverzekeraars als een kritieke beveiliging. Zij absorberen overmatige schade om de verzekeraars te beschermen.

De duidelijke grenzen tussen het intermediair, volmachten, verzekeraars en herverzekeraars verschuiven al jaren en AI zal deze trend nog verder versnellen. Makelaars en volmachten hebben de unieke kans om in de AI-transformatie als winnaars uit de bus te komen, maar hun succes hangt af van hoe effectief ze nieuwe technologieën omarmen en benutten. In het algemeen zijn makelaars wendbaarder en worden ze minder gehinderd door legacysystemen dan verzekeraars. Daardoor kunnen ze de nieuwste innovaties beter omarmen. Bovendien zijn makelaars minder geneigd om alles zelf te willen doen en richten ze zich juist op gespecialiseerde domeinen, waar deskundigheid en advies een cruciale rol spelen.

Intermediairbedrijven die AI inzetten om hun bedrijfsvoering te stroomlijnen, relaties te bouwen en organische groei te vergroten, en hun adviesdiensten op een hoger plan te brengen, zullen de komende jaren een vooraanstaande positie innemen. Uit MarshBerry's nieuwste Top 20 van Europese intermediairbedrijven blijkt dat alle toonaangevende makelaarsgroepen in Europa aanzienlijke budgetten reserveren voor de digitale transformatie. Dit wijst op de grote aandacht voor het benutten van technologie om toekomstig succes aan te jagen.



Appendix I

**Tabel 1: Totale verzekeringspremies en aantal verzekeringsintermediairs**

Bruto geschreven premies, € miljoen, 2022, 2023, EU27, VK, NO, IS en LI; Aantal verzekeringsintermediairs, 2022 of het laatste beschikbare jaar, EU27, VK, NO, IS en LI; N.I. is Niet Identificeerbaar.

Land	GWP, € miljoen, 2023	GWP, € miljoen, 2022	GWP groei in 2023, nominal	GWP als % van totale markt	Totaal aantal verze- keringsintermediairs	Totaal aantal onaf- hankelijke verzeke- ringsintermediairs
Europa totaal	1,526,531	1,459,938	4.6%	100.0%	913.492	118,427
Totaal EU27	1,096,942	1,057,395	3.7%	77.2%	886.970	105,714
Oostenrijk	20,328	19,462	4.4%	2.0%	17.999	6,865
België	36,254	34,443	5.3%	2.6%	9.854	5,819
Bulgarije	1,799	1,788	0.6%	0.3%	6.716	344
Kroatië	1,759	1,682	4.6%	0.3%	10.257	N.I.
Cyprus	1,483	1,198	23.7%	0.2%	2.293	89
Tsjechië	8,964	8,125	10.3%	1.2%	32.448	N.I.
Denemarken	41,015	39,343	4.2%	1.8%	N.I.	188
Estland	1,099	957	14.9%	0.1%	394	40
Finland	27,628	26,644	3.7%	1.2%	3.812	90
Frankrijk	261,392	246,250	6.1%	13.5%	64.456	11,330
Duitsland	226,882	225,440	0.6%	17.9%	190.700	46,900
Griekenland	5,331	4,998	6.7%	1.2%	17.164	415
Hongarije	3,908	3,616	8.1%	0.8%	45.376	14,900
Ierland	27,315	26,286	3.9%	2.2%	26.332	N.I.
Italië	147,371	147,035	0.2%	10.0%	234.713	5,746
Letland	718	624	15.0%	0.1%	1.397	76
Litouwen	571	873	-34.6%	0.3%	1.011	102
Luxemburg	35,416	39,814	-11.0%	0.3%	4.029	N.I.
Malta	7,087	6,669	6.3%	0.1%	445	34
Nederland	86,098	79,790	7.9%	4.6%	N.I.	5,812
Pol	16,526	14,714	12.3%	3.3%	30.525	1,433
Portugal	11,817	12,083	-2.2%	1.2%	9.738	69
Roemenië	3,507	2,730	28.5%	1.1%	60.973	259
Slovakia	1,905	1,814	5.1%	0.5%	20.938	N.I.
Slovenië	2,790	2,554	9.2%	0.3%	15.924	N.I.
Spanje	77,125	64,996	18.7%	7.2%	70.976	5,272
Sweden	40,855	43,467	-6.0%	2.8%	2.500	N.I.
Overige landen	429,589	402,543	6.7%	22.8%	26.522	12,713
Verenigd Kon- inkrijk	346,554	320,366	8.2%	17.0%	8.551	3,809
Zwitserland	56,555	53,768	5.2%	3.3%	15.694	8,794
Noorwegen	21,672	23,841	-9.1%	2.3%	2.217	66
IJsland	649	573	13.2%	0.1%	9	N.I.
Liechtenstein	4,160	3,995	4.1%	0.0%	51	44

Bron: SwissRe (UK, FR, IT, DE, ES, SE, DK, CH, FI, LU, IE, BE, NO, NL, PT, AT, GR); EIOPA (BG, HR, CY, EE, IS, LV, LI, LT, MT, RO, SK, SI); Eurostat; Nationale bevoegde autoriteiten (NCA's) voor de respectievelijke landen; gebaseerd op informatie die beschikbaar is vanuit openbare bronnen, voor zover toegankelijk.

**Tabel 2: Levensverzekeringspremies en distributiemix**

Bruto geschreven premies, € miljoen, 2022, 2023, EU27, VK, NO, IS en LI; Aandeel van distributiekanaal, 2022 of het laatste beschikbare jaar, EU27, VK, NO, IS en LI.

Land	GWP, € miljoen, 2023	GWP, € miljoen, 2022	GWP Groei in 2023, Nominal	Distributie via intermediairs, in %	Distributie via onafhankelijke intermediairs, in %	Distributie via gebonden intermediairs, in %	Distributie via bancassurance, in %	Directe distributie, in %	Other of niet identi- ficeerbare distributie, in %
Europa totaal	816,638	796,498	2.5%						
Totaal EU27	559,252	553,963	1.0%						
Oostenrijk	5,133	5,385	-4.7%		34	47	14	1	4
België	17,032	16,277	4.6%		44		35	21	
Bulgarije	321	231	38.7%	60			38	3	
Kroatië	323	421	-23.2%	25			47	28	
Cyprus	591	503	17.4%	85			5	10	
Tsjechië	2,380	2,188	8.8%	65			23	12	
Denemarken	30,491	29,307	4.0%						
Estland	283	282	0.2%	10			30	60	
Finland	22,465	21,688	3.6%						
Frankrijk	157,222	148,672	5.8%		19	19	56		6
Duitsland	86,260	91,244	-5.5%		29	47	18	3	3
Griekenland	2,464	2,433	1.3%	50			40	10	
Hongarije	1,459	1,531	-4.7%	89			10	1	
Ierland	18,329	17,777	3.1%		45	22			33
Italië	102,180	105,083	-2.8%		2	27	57		14
Letland	97	107	-8.9%	40			40	20	
Litouwen	124	158	-21.6%	80			5	15	
Luxemburg	18,992	24,733	-23.2%	60			35	5	
Malta	2,738	3,101	-11.7%	5				95	
Nederland	11,948	11,082	7.8%		47				53
Pol	3,211	2,984	7.6%	45			16	39	
Portugal	5,157	6,033	-14.5%	20			78	2	
Roemenië	519	471	10.2%	68			28	4	
Slovakia	755	739	2.2%	38			62		
Slovenië	608	544	11.8%	48			14	38	
Spanje	36,910	27,271	35.3%		9	17	50	0	23
Sweden	31,261	33,718	-7.3%	17			4	79	
Overige landen	257,386	242,534	6.1%						
Verenigd Koninkrijk	219,005	203,479	7.6%		72	14		14	
Zwitserland	23,449	22,856	2.6%						
Noorwegen	12,285	13,992	-12.2%	5			55	40	
IJsland	61	52	16.3%	25			10	65	
Liechtenstein	2,586	2,155	20.0%	60				40	

Bron: SwissRe (UK, FR, IT, DE, ES, SE, DK, CH, FI, LU, IE, BE, NO, NL, PT, AT, GR), EIOPA (BG, HR, CY, EE, IS, LV, LI, LT, MT, RO, SK, SI); Nationale bevoegde autoriteiten (NCA's) voor de respectievelijke landen; gebaseerd op informatie die beschikbaar is vanuit openbare bronnen, voor zover toegankelijk.


Tabel 3: Schadeverzekeringspremies en distributiemix

Bruto geschreven premies, € miljoen, 2022, 2023, EU27, VK, NO, IS en LI; Aandeel van distributiekanaal, 2022 of het laatste beschikbare jaar, EU27, VK, NO, IS en LI.

Land	GWP, € miljoen, 2023	GWP, € miljoen, 2022	GWP Groei in 2023, Nominal	Distributie via intermediairs, in %	Distributie via onafhankelijke intermediairs, in %	Distributie via gebonden intermediairs, in %	Distributie via bancassurance, in %	Directe distributie, in %	Other of niet identi- ficeerbare distributie, in %
Europa totaal	709,894	663,441	7.0%						
Totaal EU27	537,690	503,432	6.8%						
Oostenrijk	15,195	14,077	7.9%		34	47	14	1	4
België	19,222	18,166	5.8%		61	12	9	17	1
Bulgarije	1,478	1,557	-5.1%	85				15	
Kroatië	1,436	1,261	13.9%	25			47	28	
Cyprus	892	695	28.3%	85			5	10	
Tsjechië	6,584	5,937	10.9%	65			23	12	
Denemarken	10,524	10,036	4.9%						
Estland	816	675	21.0%	38			7	55	
Finland	5,163	4,956	4.2%						
Frankrijk	104,170	97,578	6.8%		23	55	19		3
Duitsland	140,622	134,196	4.8%		41	46	6	4	4
Griekenland	2,867	2,565	11.8%	80			10	10	
Hongarije	2,449	2,085	17.5%	85			7	8	
Ierland	8,986	8,509	5.6%		46				54
Italië	45,191	41,952	7.7%		10	77	9	4	
Letland	620	517	19.9%	57			8	35	
Litouwen	447	715	-37.5%	62			2	36	
Luxemburg	16,424	15,081	8.9%	88			7	5	
Malta	4,349	3,567	21.9%	7				93	
Nederland	74,150	68,708	7.9%		61				40
Pol	13,315	11,730	13.5%	65			3	32	
Portugal	6,660	6,050	10.1%	75			18	8	
Roemenië	2,988	2,260	32.3%	91			7	2	
Slovakia	1,151	1,075	7.0%	91			9		
Slovenië	2,182	2,011	8.5%	67			1	32	
Spanje	40,215	37,725	6.6%		24	36	15	1	24
Sweden	9,594	9,749	-1.6%	60				40	
Overige landen	172,204	160,009	7.6%						
Verenigd Koninkrijk	127,549	116,887	9.1%		54	2	5	31	8
Zwitserland	33,106	30,912	7.1%						
Noorwegen	9,387	9,849	-4.7%	30			15	55	
IJsland	588	521	12.9%				10	90	
Liechtenstein	1,574	1,840	-14.5%	10				90	

Bron: SwissRe (UK, FR, IT, DE, ES, SE, DK, CH, FI, LU, IE, BE, NO, NL, PT, AT, GR); EIOPA (BG, HR, CY, EE, IS, LV, LI, LT, MT, RO, SK, SI); Nationale bevoegde autoriteiten (NCA's) voor de respectievelijke landen; gebaseerd op informatie die beschikbaar is vanuit openbare bronnen, voor zover toegankelijk.

**Tabel 4: Macro-economische indicatoren**

Bruto binnenlands product (BBP), € miljard, 2022, 2023, EU27, VK, NO, IS en LI; Groei van het bruto binnenlands product, 2022, 2023, EU27, VK, NO, IS en LI; Inflatie, 2023, EU27, VK, NO, IS en LI; Bevolking, 2023, EU27, VK, NO, IS en LI.

Land	BBP, € Miljard, 2022	BBP, € Miljard, 2023	BBP, % of Total, 2023	BBP groei, in %, 2023	Inflatie, HICP, in %, 2023	Bevolking, in miljoenen, 2023	Bevolking, in % van totaal, 2023
Europa totaal	17,090	17,108	100.0%	0.1%	5.9%	531	100.0%
Totaal EU27	13,142	13,203	77.2%	0.5%	5.9%	448	84.4%
Oostenrijk	349	346	2.0%	-1.0%	7.7%	9	1.7%
België	434	440	2.6%	1.3%	2.3%	12	2.2%
Bulgarije	50	51	0.3%	1.9%	8.6%	6	1.2%
Kroatië	57	59	0.3%	3.3%	8.4%	4	0.7%
Cyprus	26	27	0.2%	2.6%	3.9%	1	0.2%
Tsjechië	201	201	1.2%	-0.1%	12.0%	11	2.0%
Denemarken	305	312	1.8%	2.5%	3.4%	6	1.1%
Estland	21	21	0.1%	-3.0%	9.1%	1	0.3%
Finland	207	205	1.2%	-1.2%	4.3%	6	1.0%
Frankrijk	2,283	2,305	13.5%	0.9%	5.7%	68	12.8%
Duitsland	3,075	3,067	17.9%	-0.3%	6.0%	84	15.9%
Griekenland	201	205	1.2%	2.3%	4.2%	10	2.0%
Hongarije	140	138	0.8%	-0.9%	17.0%	10	1.8%
Ierland	402	380	2.2%	-5.5%	5.2%	5	1.0%
Italië	1,692	1,704	10.0%	0.7%	5.9%	59	11.1%
Letland	25	25	0.1%	1.7%	9.1%	2	0.4%
Litouwen	44	44	0.3%	0.3%	8.7%	3	0.5%
Luxemburg	56	56	0.3%	-1.1%	2.9%	1	0.1%
Malta	14	15	0.1%	7.5%	5.6%	1	0.1%
Nederland	794	795	4.6%	0.1%	4.1%	18	3.4%
Pol	559	560	3.3%	0.1%	10.9%	37	6.9%
Portugal	199	204	1.2%	2.5%	5.3%	10	2.0%
Roemenië	191	195	1.1%	2.4%	9.7%	19	3.6%
Slovakia	90	91	0.5%	1.4%	11.0%	5	1.0%
Slovenië	46	47	0.3%	2.1%	7.2%	2	0.4%
Spanje	1,207	1,240	7.2%	2.7%	3.4%	48	9.0%
Sweden	474	473	2.8%	-0.3%	5.9%	11	2.0%
Overige landen	3,947	3,904	22.8%	-1.1%	6.0%	83	15.6%
Verenigd Koninkrijk	2,964	2,914	17.0%	-1.7%	6.8%	68	12.8%
Zwitserland	566	569	3.3%	0.7%	2.3%	9	1.7%
Noorwegen	396	398	2.3%	0.5%	5.8%	5	1.0%
IJsland	15	16	0.1%	5.0%	8.0%	0	0.1%
Liechtenstein	7	7	0.0%	-4.2%	6.4%	0	0.0%

Bron: Eurostat, ONS.



Appendix II



Algemene methodologie

- De Europese markt wordt gedefinieerd als 32 landen: 27 EU-lidstaten en 5 niet-EU-landen. De 27 EU-lidstaten zijn: Oostenrijk, België, Bulgarije, Kroatië, Cyprus, Tsjechië, Denemarken, Estland, Finland, Frankrijk, Duitsland, Griekenland, Hongarije, Ierland, Italië, Letland, Litouwen, Luxemburg, Malta, Nederland, Polen, Portugal, Roemenië, Slowakije, Slovenië, Spanje, Zweden. De 5 niet-EU-landen zijn: het Verenigd Koninkrijk, Zwitserland, Noorwegen, IJsland en Liechtenstein. Wanneer in dit rapport wordt verwezen naar de Europese markt, wordt exclusief naar deze 32 landen verwezen.
- Gegevens over het bruto binnenlands product (BBP) die in het rapport worden genoemd, zijn gebaseerd op Eurostat voor de EU-lidstaten en het Office for National Statistics (ONS) voor het VK. Alle BBP-gegevens zijn in euro's en tegen actuele prijzen.
- Gegevens over de bevolking die in het rapport worden genoemd, zijn gebaseerd op Eurostat voor de EU-lidstaten en het Office for National Statistics (ONS) voor het VK.
- De bruto geschreven premie (GWP) is gebaseerd op SwissRe of EIOPA. De gegevens van SwissRe worden verzameld en berekend door SwissRe met behulp van hun eigen methodologie. EIOPA-gegevens zijn gebaseerd op geschreven premies die zijn gerapporteerd in de jaarlijkse Solvency II-publicatie van verzekeraars, verzameld en geaggregeerd op landbasis. Premies die door EIOPA worden gerapporteerd, kunnen afwijken van premies die door nationale instituten worden gerapporteerd.

Bronnen:

Figuur 1.1: Europese Markt Premie

Bruto verzekeringspremie in € miljarden, EU 27 + CH, IS, LI, NO en VK

- Bronnen: SwissRe (UK, FR, IT, DE, ES, SE, DK, CH, FI, LU, IE, BE, NO, NL, PT, AT, GR) and EIOPA (BG, HR, CY, EE, IS, LV, LI, LT, MT, RO, SK, SI).
- Regio's en jaren: Voor alle landen zijn gegevens beschikbaar voor 2022 en 2023.

Figuur 1.2: Groei van de verzekeringspremie

Groei van de bruto verzekeringspremie jaar (2023) ten opzichte van jaar (2022), EU 27 + CH, IS, LI, NO en VK

- Bronnen: SwissRe (UK, FR, IT, DE, ES, SE, DK, CH, FI, LU, IE, BE, NO, NL, PT, AT, GR) and EIOPA (BG, HR, CY, EE, IS, LV, LI, LT, MT, RO, SK, SI).
- Regio's en jaren: Voor alle landen zijn gegevens beschikbaar voor 2022 en 2023.

Figuur 1.3: Distributiemix Levensverzekeringen

% van het aandeel van de bruto verzekeringspremie per distributiekanaal voor 2023 of het laatste beschikbare jaar, EU 27 + CH, IS, LI, NO and UK

- Voor de verschillende landen zijn de gegevens afkomstig van hun respectievelijke Nationale Toezichhoudende Autoriteiten (NTA's of Engelstalig NCA's): IVASS (IT), ORIAS (FR), MAPFRE (ES), ADFIZ (NL), GDV (DE), APS (PT), Assuralia (BE) en ABI (VK). Voor alle andere landen zijn de gegevens van EIOPA gebruikt.
- Regio's en jaren: 2023-gegevens voor DE, FR en IT. 2022-gegevens voor AT, BE, BG, EE, GR, HR, HU, IS, LI, LT, LU, LV, NO, PL, PT, RO, SE, SI, SK. 2021-gegevens voor NL, ES. 2020-gegevens voor CY, CZ, MT, VK. 2018-gegevens voor IE.
- De distributiemix verwijst naar het aandeel van de totale bruto geschreven verzekeringspremie dat via verschillende kanalen wordt gedistribueerd of het aandeel van de nieuwe verzekeringspolissen die via elk kanaal zijn verkocht. In verschillende landen kan dit leiden



tot uiteenlopende en soms tegenstrijdige statistieken. De gepresenteerde gegevens zijn rechtstreeks gebaseerd op de rapportages van de individuele landen. Over het algemeen is er beperkte informatie beschikbaar over de methodologie achter deze statistieken. Ons advies is om voorzichtig te zijn bij het vergelijken van landen.

- De distributiemix is het percentage van de totale bruto geschreven verzekeringspremie, met uitzondering van Duitsland, waar het gebaseerd is op nieuw verkochte polissen.
- De categorie 'overig' is een verzamelterm die in verschillende landen wordt gebruikt voor het aandeel van premies die niet duidelijk te categoriseren zijn als bankverzekeringen, verbonden agenten, onafhankelijke intermediairs of directe kanalen of directe kanalen, of voor premies die afkomstig zijn van specifieke kanalen.

Figuur 1.4: Distributiemix Schadeverzekeringen

% van het aandeel van de bruto verzekeringspremie per distributiekanaal voor 2023 of het laatste beschikbare jaar, EU 27 + CH, IS, LI, NO and UK t

- Voor verschillende landen zijn de gegevens afkomstig van hun respectievelijke Nationale Toezichthoudende Autoriteiten (NTA's of Engelstalig NCA's) of nationale bronnen: IVASS (IT), France Assureurs (FR), MAPFRE (ES), ADFIZ (NL), GDV (DE), APS (PT), Assuralia (BE) en ABI (VK). Voor alle andere landen zijn de gegevens van EIOPA gebruikt.
- Regio's en jaren: 2023-gegevens voor DE, FR en IT. 2022-gegevens voor AT, BE, EE, GR, HR, HU, IS, LI, LT, LU, LV, NO, PL, PT, RO, SE, SI, SK. 2021-gegevens voor NL, ES. 2020-gegevens voor BG, CY, CZ, MT, VK. 2019-gegevens voor IE.
- Voor het overige gelden dezelfde opmerkingen als bij figuur 1.4

Figuur 2.1: Aantal onafhankelijke intermediairs

Cijfers zijn afgerond, 2023 of het laatste beschikbare jaar, EU 27 + CH, IS, LI, NO en VK, gegevens alleen beschikbaar voor 23 landen

- Voor verschillende landen zijn de gegevens afkomstig van NTA's (Engelstalig NCA's) of nationale bronnen: IVASS (IT), France Assureurs (FR), MAPFRE (ES), ADFIZ (NL), GDV (DE), APS (PT), Assuralia (BE) en FCA (VK), WKO (AT), FSC (BG), FSMA (BE). Voor alle andere landen zijn de gegevens afgeleid van het rapport over de toepassing van de Verzekeringsdistributierichtlijn (IDD) door EIOPA.
- Regio's en jaren: Voor alle landen zijn gegevens beschikbaar vanaf 2022 en 2023.
- De gegevens vertegenwoordigen het totale aantal onafhankelijke intermediaire bedrijven die betrokken zijn bij verzekeringsdistributieactiviteiten. Een onafhankelijke intermediair is niet gebonden aan één specifieke verzekeraar of financiële instelling. De onafhankelijke intermediair biedt verschillende producten van verschillende verzekeringsmaatschappijen of andersoortige financiële instellingen aan en handelt in het belang van de klant, zonder verplichtingen aan een specifieke verzekeraar.
- De gegevens zijn hoofdzakelijk gebaseerd op officiële statistieken van de nationale toezichthoudende autoriteiten (NTA's of Engelstalig NCA's). Een opmerkelijk aspect van deze gegevens is dat de bronnen doorgaans intermediaire bedrijven van alle groottes omvatten: van éénmanszaken en kleine bedrijven tot grotere gevestigde makelaars. Geen enkele NTA registreert verzekeringsdistributiebedrijven op basis van grootte. Om een onderscheid te maken tussen (zeer) kleine bedrijven en 'betekenisvolle' bedrijven wordt de proxy van natuurlijke personen of rechtspersonen (juridische entiteiten) gebruikt. Dit wordt vaak gebruikt als proxy voor de grootte van een bedrijf (bijvoorbeeld door EIOPA), aangezien grotere bedrijven zich registreren als juridische entiteiten, terwijl kleinere bedrijven en éénmanszaken de voorkeur geven aan registratie als natuurlijke persoon.



Figuur 3.1: Top 20 Europese verzekeringsintermediairs

Groep naam, oorsprong, hoofdkantoor, Europese omzet in € miljoen, wereldwijde omzet in € miljoen en actief in welke Europese landen

De omzetramingen voor de top 20 Europese verzekeringsintermediairs zijn gebaseerd op verschillende bronnen. De onderstaande tabel beschrijft de bronnen en de gebruikte methode voor elk intermediair bedrijf.

De omzetcijfers die hier worden gepresenteerd, kunnen afwijken van die in de UK Top 50 voor verzekeringsintermediairs van Insurance Times, waarvoor MarshBerry gegevens en analyses levert. Deze discrepantie ontstaat door verschillen in reikwijdte en methodologie. Deze publicatie richt zich op omzet in Europese landen, terwijl de UK Broker Top 50 zich richt op de totale omzet van de 50 grootste intermediaire bedrijven die in het Verenigd Koninkrijk zijn gevestigd. Bovendien heeft dit rapport als doel om, waar mogelijk, niet-makelaardijomzet uit te sluiten. De UK Broker Top 50 is exclusief gebaseerd op jaarverslagen die door Companies House zijn gepubliceerd, terwijl dit rapport gebruik maakt van gegevens uit een breed scala aan openbare bronnen.

- **Marsh & McLennan Companies, Inc.;** Europese omzet voor 2022 en 2023 op basis van de volgende gegevens: Duitsland: € 139 miljoen voor 2023 van Datenmarkt, ook gebruikt voor 2022. Spanje: € 152,8 miljoen van INESE 2021, gebruikt voor 2022 en 2023. Frankrijk: € 522,1 miljoen voor 2023 en € 476,5 miljoen voor 2022, beide van Tribune D'Assurance. Italië: € 162,6 miljoen van Top-Aziende uit 2022, ook gebruikt voor 2023. Nederland: € 166,5 miljoen in 2023 en € 141,4 miljoen in 2022 van Amweb Top100. Polen: € 61 miljoen voor 2023 en € 48,4 miljoen voor 2022 van Miesiecznik Ubezpieczeniowy - Almanach Brokerow. Portugal: € 23,5 miljoen voor 2023 en € 24,3 miljoen voor 2022, beide van Top20 ECOSeguros Brokers. Verenigd Koninkrijk: € 1627,6 miljoen voor 2023 en € 1.404,4 miljoen voor 2022 op basis van het totaal, inclusief niet-makelaardijomzet in het VK en de 'Rest van de wereld', uit jaarverslagen van Marsh UK Limited gepubliceerd op Companies House. Wereldwijde omzet van AM Best voor 2023 en 2022.
- **Willis Towers Watson Public Limited Company;** Europese omzet voor 2022 en 2023 op basis van de volgende gegevens: Duitsland: € 58,3 miljoen voor 2023 van Datenmarkt, ook gebruikt voor 2022. Spanje: € 141,2 miljoen van INESE 2021, gebruikt voor 2022 en 2023. Frankrijk: € 563,7 miljoen voor 2023 en € 502 miljoen voor 2022, beide van Tribune D'Assurance. Italië: € 56 miljoen van Top-Aziende uit 2022, ook gebruikt voor 2023. Nederland: € 63,8 miljoen in 2023 en € 63,7 miljoen in 2022 van Amweb Top100. Polen: € 42 miljoen voor 2023 en € 47,7 miljoen voor 2022 van Miesiecznik Ubezpieczeniowy - Almanach Brokerow. Portugal: € 12,7 miljoen voor 2023 en € 11,1 miljoen voor 2022, beide van Top20 ECOSeguros Brokers. Verenigd Koninkrijk: € 1.549,1 miljoen voor 2023 en € 1.553,2 miljoen voor 2022 op basis van jaarverslagen van Companies House. Wereldwijde omzet uit makelaardij volgens jaarverslagen voor 2022 en 2023 gepubliceerd op Companies House.
- **Aon plc;** Europese omzet voor 2022 en 2023 op basis van de volgende gegevens: Duitsland: € 210 miljoen voor 2023 van Datenmarkt, ook gebruikt voor 2022. Spanje: € 153,8 miljoen van INESE 2021, gebruikt voor 2022 en 2023. Frankrijk: € 492 miljoen voor 2023 en € 460,1 miljoen voor 2022, beide van Tribune D'Assurance. Italië: € 339,6 miljoen van Top-Aziende uit 2022, ook gebruikt voor 2023. Nederland: € 379,4 miljoen in 2023 en € 376 miljoen in 2022 van Amweb Top100. Polen: € 31,3 miljoen voor 2023 en € 26,2 miljoen voor 2022 van Miesiecznik Ubezpieczeniowy - Almanach Brokerow. Portugal: € 25,5 miljoen voor 2023 en € 22,9 miljoen voor 2022, beide van Top20 ECOSeguros Brokers. Verenigd Koninkrijk: € 759,3 miljoen voor 2023 en € 708,9 miljoen voor 2022 op basis van makelaardijomzet in het VK en Europa uit jaarverslagen van AON UK Limited gepubliceerd op Companies House. Wereldwijde omzet van AM Best voor 2023 en 2022.
- **Arthur J. Gallagher & Co.;** Som van de UK-omzet (€ 1.843 miljoen) van Arthur J. Gallagher & Co (Holding) en de totale omzet van Arthur J. Gallagher Nordic AB (€ 158,7 miljoen), beide gegevens voor 2023 en 2022 uit jaarverslagen gepubliceerd op Companies House. Gallagher heeft een sterke aanwezigheid in de Noordse landen, maar het is onzeker of deze entiteit alle Europese activiteiten van Gallagher dekt. Wereldwijde omzet uit makelaardij volgens het jaarverslag 2023 gepubliceerd op Companies House.



- **Howden Group;** Omzet uit makelaardij volgens jaarverslagen voor 2022 en 2023 gepubliceerd op Companies House. Wereldwijde omzet uit makelaardij zoals gerapporteerd in jaarverslagen voor 2022 en 2023 gepubliceerd op Companies House. Inclusief niet-makelaardijomzet bedraagt de omzet € 2.235,6 miljoen in 2022 en € 2.772,9 miljoen in 2023.
- **The Ardonagh Group;** Som van de ramingen van de pro-forma omzet voor de Europese regio (exclusief VK) (€ 319 miljoen) en de VK-regio (€ 859 miljoen) volgens het jaarverslag 2023 gepubliceerd op Companies House. Wereldwijde omzet op een pro-forma basis wordt gecombineerd met gerapporteerde (niet-pro-forma) omzetramingen per regio om tot schattingen te komen. Pro-forma omzet omvat overnames aan het einde van 2023. Het gebruik van niet-pro-forma omzet zou leiden tot aanzienlijk lagere schattingen. Dezelfde methode wordt gebruikt voor 2022. Wereldwijde omzet volgens het jaarverslag 2023 gepubliceerd op Companies House. De omzet is op een pro-forma basis, wat betekent dat overnames aan het einde van 2023 zijn inbegrepen. Europese en wereldwijde omzet bevestigd door bedrijf insiders.
- **Diot-Siaci;** Groepsomzet volgens Tribune D'Assurance editie 2023. Europese en wereldwijde omzet bevestigd door bedrijf insiders
- **Söderberg & Partners;** Omzet (totaal, mogelijk inclusief niet-verzekeringsactiviteiten) in Europa volgens het jaarverslag van 2023 en 2022. Europese omzet bevestigd door bedrijf insiders.
- **APRIL Group;** Groepsomzet volgens Tribune D'Assurance editie 2023. De omzet omvat omzet buiten Frankrijk volgens hun website. Dezelfde methode wordt gebruikt voor 2022.
- **PIB Group;** Omzet uit verzekeringsdistributie in het VK (€ 284,1 miljoen) en buiten het VK (€ 181,7 miljoen) volgens jaarverslagen gepubliceerd op Companies House. Europese en wereldwijde omzet bevestigd door bedrijf insiders.
- **Groupe Verspieren;** Groepsomzet volgens Tribune D'Assurance editie 2023. De omzet omvat omzet buiten Frankrijk volgens de website van Groupe Verspieren. Dezelfde methode wordt gebruikt voor 2022.
- **Markerstudy Group;** Omzet voor 2023 en 2022 op basis van verzekeringsdistributie en voor het VK uit het jaarverslag gepubliceerd op Companies House. Wereldwijde omzet uit verzekeringsdistributie volgens jaarverslagen voor 2022 en 2023 gepubliceerd op Companies House.
- **Brown & Brown Inc.;** In 2023: Brown & Brown Europe voor het VK en Europa (totaal € 337,4 miljoen) en Kentro Capital Limited omzet voor het VK en Europa (totaal € 62,2 miljoen) en B&B Holdings Limited (totaal € 17,1 miljoen; 2022-gegevens omdat het jaarverslag voor 2023 nog niet beschikbaar is). In 2022: Brown & Brown Europe voor het VK en Europa (totaal € 202,6 miljoen) en Kentro Capital Limited omzet voor het VK en Europa (totaal € 60,5 miljoen) en B&B Holdings Limited (totaal € 17,1 miljoen). Voor B&B Holdings waren geen 2023-gegevens beschikbaar. B&B Holdings werd echter nog niet genoemd in het rapport voor Brown & Brown Europe 2023. Alle gegevens zijn afkomstig uit jaarverslagen. Wereldwijde omzet van AM Best voor 2023 en 2022.
- **Kereis Group;** Omzet volgens Tribune D'Assurance editie 2023 en 2022. Het is onduidelijk of de omzet Kereis Iberia (Spanje en Portugal), Kereis België, Kereis Duitsland of Kereis Italië omvat.
- **Adelaïde Group;** Som van de omzet voor makelaars Cocoon (€ 13 miljoen), Génération (€ 102 miljoen) en Verlingue (€ 285 miljoen) volgens Tribune D'Assurance editie 2023. Dezelfde methode werd gebruikt voor 2022. Europese omzet bevestigd door bedrijf insiders.
- **Ecclesia Group;** Omzet DE (€ 327 miljoen) van Datenmarkt en omzet NL (€ 54,1 miljoen) van Amweb Top 100 editie 2023; andere landen niet openbaar gemaakt. Europese en wereldwijde omzet bevestigd door bedrijf insiders.
- **GGW Group;** Gebaseerd op gegevens uit de Duitse publicatie 'Versicherungsmonitor'. De exacte regio en/of het type omzet is onbekend.
- **Lockton Companies Inc.;** Voor 2023 was de omzet gebaseerd op klanten uit het VK (€ 222 miljoen) en Europa (€ 92,9 miljoen). De omzet voor 2022 was gebaseerd op klanten uit het VK (€ 206,2 miljoen) en Europa (€ 86,4 miljoen). Wereldwijde omzet van AM Best voor 2023 en 2022.
- **Filhet-Alard & Cie.;** Groepsomzet volgens de editie 2023 van Tribune D'Assurance. De omzet omvat omzet buiten Frankrijk volgens de website van Filhet-Allard. Dezelfde methode werd gebruikt voor 2022.
- **Funk Gruppe;** Gebaseerd op gegevens uit de Duitse publicatie "Versicherungsmonitor"



BCON Research — Research Partner

Daniel Koudijs, Strategy Consultant
Lucas Berndsen, Data Scientist
Ben van Vulpen, Strategy Partner



BCON Research (www.bconresearch.com) is een onderzoeks- en adviesbureau dat zich specialiseert in de verzekeringssector.

Dankwoord

Hoofdauteur



Marcel van Dijk

Director

E: Marcel.vanDijk@MarshBerry.com

C: +31 6 22 51 34 06

Aan dit rapport hebben meegewerkt:

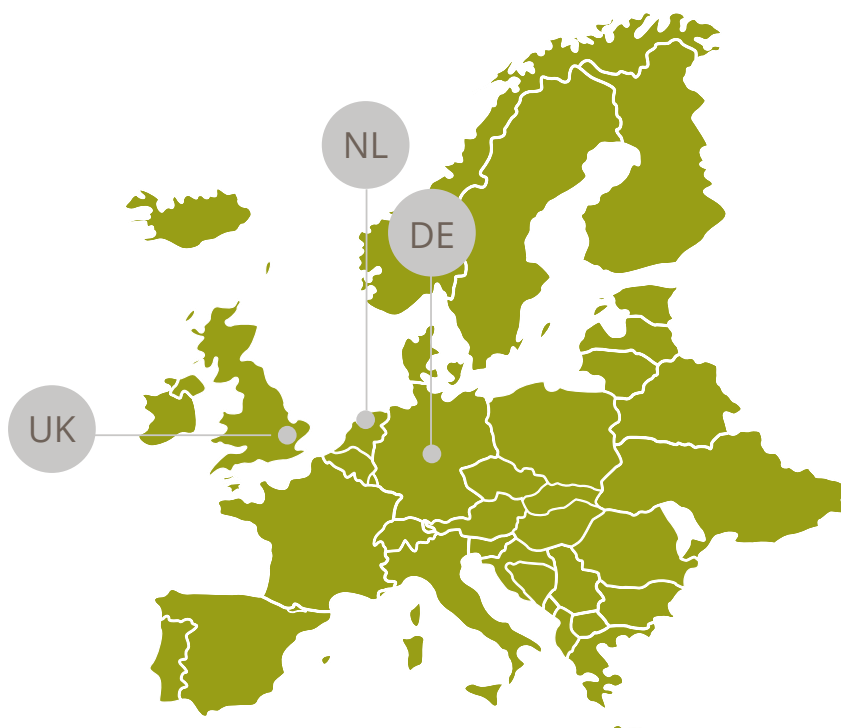
De auteurs willen de volgende MarshBerry-collega's en anderen bedanken:

Laurens Aalbers, Marketing Manager; Roderik Aschebrock, Associate; Gerrit Bikker, Analyst; Jan Blumenthal, Independent Advisor; George Bucur, Managing Director; Lauren Byers, Senior Vice President; Frits van Deijk, Associate Director; Caroline Emmet, Vice President Digital Marketing; Josh Gibbons, Senior Vice President, Analytics & Research; Armand Hoftijzer, Managing Director; Foivos Lagios, Associate Director; Yannick Limburg, Manager; Noor Ingenhoest, Analyst; Peter Kampf, Vice President; Greg Kenny, Manager; Olly Loughton-Scott, Managing Director; Joost Mulder, Associate Director; Kaitlin Newman, Visual Brand Manager; John Nisbet, Managing Director; Marianne Parkinson, Chief Marketing Officer; Marcin Patkowski, Director; Michel Schaft, Managing Director; Anita Schreurs, Executive Assistant; Stephen Strager, Content Writer; Phil Trem, President, Financial Advisory; Pieter van Veenendaal, Analyst; Michael Walls, Senior Vice President, Content Strategy; Pearl Wang, Director, Research & Content; John Wepler, Chairman & CEO; Olaf Werkhorst, Analyst; en Gwenny Nales, vertaling en teksredactie.

Global Reach. Local Expertise.

Sinds 2019 levert MarshBerry toonaangevende data en inzichten op het gebied van verzekeringsdistributie in Europa.

Met kantoren in Nederland, Duitsland en het VK ondersteunt ons ervaren, meertalige team – met een sterke achtergrond in M&A-advies en bedrijfsfinanciering – bedrijven bij het verhogen van hun waarde en het ontwikkelen van succesvolle, toekomstgerichte groeistrategieën.



Marktrapport Verenigd Koninkrijk

Wilt u meer weten over de Britse markt van verzekeringsintermediairs? Lees dan ons rapport over verzekeringsdistributie en M&A in de UK.

Het marktrapport biedt:

- Highlights van de Britse markt
- Alle transacties op een rij
- Essentieële data over de Britse markt



Graag gaan
we met je
in gesprek.



John M. Wepler
MarshBerry Chairman & CEO
John.Wepler@MarshBerry.com
+1 440 392 6572



Michel Schaft
Managing Director
Michel.Schaft@MarshBerry.com
+31 6 53 66 75 21



Olly Laughton-Scott
Managing Director
Olly.Laughton-Scott@MarshBerry.com
+44 (0)20 7444 4392



John Nisbet
Managing Director
John.Nisbet@MarshBerry.com
+44 (0)20 7444 4398



Armand Hoftijzer
Managing Director
Armand.Hoftijzer@MarshBerry.com
+31 6 55 89 31 72



Marcel van Dijk
Director
Marcel.vanDijk@MarshBerry.com
+31 6 22 51 34 06



Benut het **volledige potentieel** van uw bedrijf

Advisory

| Business Planning

| Leadership

| Market Intelligence



Uw betrouwbare partner in verzekeringsmakelaardij en vermogensbeheer branche

Of u zich nu richt op fusies en overnames of op organische groei, u verdient advies dat volledig is afgestemd op uw bedrijfsdoelen – nu en in de toekomst.

Ontdek hoe MarshBerry u kan helpen waarde te creëren en een strategische groeiplan op maat te ontwikkelen voor uw bedrijf.

U kunt ons bereiken op +31 020 218 7800

MarshBerry.com/EU/About/Contact/

© 2025 Marsh, Berry & Co. LLC, all rights reserved. No part of this document may be reproduced, published, stored, or transmitted by any means, electronic or mechanical, without prior written permission of Marsh, Berry & Co. LLC.



MARSHBERRY
LEARN. IMPROVE. REALIZE.

De M&A-adviseur in Europa

December 2024



COMERGON S.A.
RISK MANAGERS | INSURANCE BROKERS

The GrECo Group
has invested in
Comergon

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

November 2024

**SR SPECIALIST
RISK GROUP**

1 One
Claim
Limited

Specialist Risk Group Limited
has acquired
One Claim Limited

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

October 2024

**SR SPECIALIST
RISK GROUP**

 **Stonehatch**

Specialist Risk Group Limited
has acquired
**Stonehatch Risk
Solutions Limited**

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

October 2024

 **Connection
Capital**

 **hood group**

Connection Capital
has acquired
Hood Group

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

September 2024

pibGroup



PIB Group Limited
has acquired
RS Insurance Brokers Limited

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

September 2024

**SR SPECIALIST
RISK GROUP**

CAPULUS

Specialist Risk Group
has acquired
Capulus

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller



August 2024

ICELAKE



Icelake
has invested in
Certe Groep

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

August 2024



**Brown & Brown Retail Holdco
(Europe) Limited**
has acquired
The CI Group Holdings Limited

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

August 2024



**Ardonagh Advisory Broking Holdings
Limited**
has acquired
RK Henshall (Holdings) Limited

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

August 2024



Howden
has acquired
**Help Me Compare Group
Limited (ActiveQuote)**

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

March 2024



Hg Capital
has invested in
induver and Clover

MarshBerry served as the
financial advisor to the Seller

December 2023



Howden
has acquired
VLC & Partners Holding

MarshBerry International served as
the financial advisor to the Buyer

**DRIVE VALUE**

Uw pad naar **leren, verbeteren en het realiseren** van alle bedrijfsdoelen.

INTERNE OF EXTERNE BEDRIJFSOPVOLGING**Sell Side Advisory**

- Bedrijfswaardering
- Strategische planning
- End-to-End transactieproces

GROEI DOOR OVERNAMES**Buy Side Advisory**

- Marktanalyse
- Strategische planning
- Vertegenwoordiging van uw bedrijf als koper
- Efficiënt gebruik van vreemd- of eigenkapitaal
- Due Diligence
- End-to-End transactieproces

ORGANISCHE GROEI**Management Consulting**

- Strategische planning
- Groeiversnelling
- Leiderschapontwikkeling
- Peer Exchange voor executives

MET DATA UW BEDRIJF VERBETEREN**Prestatiebenchmarking**

- Sectoranalyses
- Business intelligence
- Forecasting

Thought Leadership



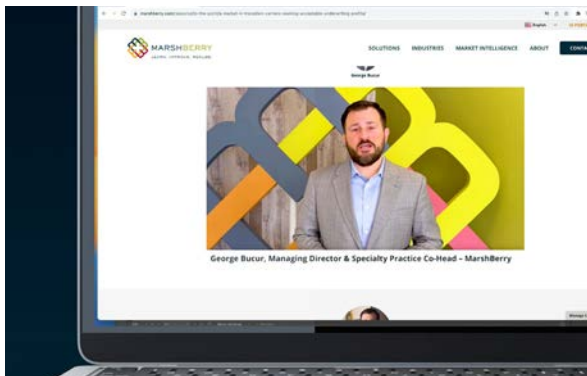
Today's ViewPoint

Blogs van MarshBerry-adviseurs met waardevolle inzichten om uw bedrijf te laten groeien.



WayPoint

Kwartaalmagazine met cruciale inzichten voor verzekeringsmakelaars.



To The Point Video Series

Vlogs van MarshBerry-adviseurs over branchetrends, recente transacties en de veranderende markt.



Industry Insights

Jaarlijkse marktrapporten over de belangrijkste M&A-trends.



MARSHBERRY

LEARN. IMPROVE. REALIZE.